JOSEPH HENRICH

CEI MAI WEIRD OAMENI DIN LUME

Occidentali	Western
Educați	Educated
Industrializați	Industrialized
Bogați	Rich
Democrați	Democratic

CUM A DOBÂNDIT OCCIDENTUL O PSIHOLOGIE DISTINCTĂ ȘI O PROSPERITATE IEȘITĂ DIN COMUN

LITERA

JOSEPH HENRICH

CEI MAI WEIRD OAMENI DIN LUME

CUM A DOBÂNDIT OCCIDENTUL O PSIHOLOGIE DISTINCTĂ
ŞI O PROSPERITATE IEŞITĂ DIN COMUN

Traducere din limba engleză de
IRINA DUBSKY
EDITURA LITERA
2021

Joseph Henrich
The Weirdest People in the World

How the West Became Psychologically Peculiar and Particularly Prosperous



Editura Litera

tel.: 0374 82 66 35; 021 319 63 90; 031 425 16 19

e-mail: contact@litera.ro

www.litera.ro

Cei mai WEIRD oameni din lume.

Cum a dobândit Occidentul o psihologie distinctă şi o prosperitate ieşită din comun

Joseph Henrich

Editor: Vidraşcu şi fiii

Redactori: Teodora Nicolau, Ilieş Câmpeanu

Corectori: Georgiana Enache, Oana Apostolescu

Copertă: Flori Zahiu-Popescu

Tehnoredactare şi prepress: Marin Popa

ISBN 978-606-33-8254-3

ISBN EPUB 978-606-33-8701-2

Prefață

În anul 2006, am pornit fără să-mi dau seama pe drumul care m-a dus spre scrierea acestei cărți când m-am transferat de la Facultatea de Antropologie a Universității Emory la Universitatea din Columbia Britanică (UCB), în Vancouver, unde am devenit profesor atât la Facultatea de Psihologie, cât şi la cea de Ştiințe Economice. A fost o etapă total neaşteptată a carierei mele, pentru că ambele domenii îmi erau străine. La scurt timp după ce am sosit la UCB, două evenimente, aparent fără nici o legătură între ele, au constituit fundamentul scrierii acestei cărți. În primul rând, Anji Redish, şefa Catedrei de economie, mi-a propus să țin un curs intitulat „Bunăstarea şi sărăcia națiunilor", pentru a-mi îndeplini norma didactică. Observase în CV-ul meu că ținusem un seminar pe baza lucrării lui Jared Diamond Guns, Germs, and Steel [Arme, virusuri şi oțel] în perioada studiilor postuniversitare de la Universitatea din California, Los Angeles. Această experiență didactică m-a determinat să explorez literatura din domeniul ştiințelor economice care căuta răspunsuri la întrebarea de ce diverse țări se bucură de grade diferite de bunăstare şi de ce Revoluția Industrială a avut loc în Europa, nu în altă parte. Tematic, această cercetare se încadra perfect în domeniul meu de competență, anume perspectiva antropologică în raport cu evoluția societăților umane, deşi în general antropologii nu încearcă să explice fenomene care au survenit după formarea statelor antice. Spre deosebire de aceştia, economiştii, la momentul respectiv, îşi concentrau foarte rar atenția asupra unor evenimente petrecute cu mai bine de 500 de ani în urmă. De fiecare dată când țineam cursul, modificam bibliografia, ceea ce îmi dădea ocazia să explorez şi să investighez domeniul. Mi se părea distractiv, dar, pe moment, nu mi-am dat seama cât de mult aveau să conteze aceste informații în contextul efortului meu de a înțelege transformările psihologiei umane.

Al doilea eveniment marcant s-a petrecut când am avut ocazia de a cunoaşte doi specialişti în psihologie socială din cadrul UCB, Ara Norenzayan şi Steve Heine. Ara, un armean care emigrase din Libanul sfâşiat de război şi se stabilise în Fresno, California, la vârsta de 18 ani, îşi consacrase prima parte a carierei ştiințifice studiului diferențelor culturale care marchează percepția, modurile de gândire şi raționamentul. Steve, ale cărui teme de cercetare erau adeseori – aşa cred, cel puțin – inspirate din interacțiunea cu soția lui niponă, compara modurile în care canadienii şi japonezii se percep pe ei înşişi în raport cu semenii, urmărind influența acestui proces asupra motivațiilor, deciziilor şi felului în care îşi construiesc simțul sinelui. Noi trei observaserăm, independent, fiecare din interiorul domeniului său de cercetare, că popoarele occidentale par adeseori ieşite din comun în comparație cu alte națiuni. La un prânz cu mâncare chinezească, într-un restaurant de la demisol, unde se spune că faimoşii psihologi Daniel Kahneman şi Amos Tversky şi-au conceput planul de a studia procesul rațional al luării deciziilor, ne-am hotărât să analizăm toate studiile transculturale privind diferite aspecte ale psihologiei umane pe care le

puteam strânge. După ce am parcurs toate rezultatele cercetărilor pe care le-am întreprins, am tras trei concluzii şocante:

1. Studii viciate masiv de erori: majoritatea cunoştinţelor dobândite experimental cu privire la comportamentul şi psihologia umană se bazează pe studii efectuate pe studenţi proveniţi din societăţile occidentale. La momentul respectiv, 96% din participanţii la experimente erau din Europa de Nord, America de Nord sau Australia, iar aproape 70% din aceştia erau studenţi americani.

2. Diversitate psihologică: diferenţe psihologice dintre popoare s-au manifestat în multe domenii importante, indicând o varietate mult mai bogată decât am putea conchide pe baza tratatelor de specialitate sau a publicaţiilor ştiinţifice din domeniul psihologiei sau al economiei behavioriste.

3. Specificitate psihologică: când au fost colectate date transculturale de la mai multe populaţii, eşantioanele occidentale ocupau o poziţie solidă la capătul extrem al intervalului distribuţiei, fiind ieşite din comun din punct de vedere psihologic.

Coroborate, aceste trei descoperiri nu însemnau decât un singur lucru, anume că aproape tot ceea ce noi, cercetătorii, cunoşteam despre psihologia umană se baza pe studierea unor populații care păreau destul de neobişnuite din perspectivă psihologică şi comportamentală. Cel mai important este că nu se putea stabili în mod evident dacă un model identificat în cadrul grupului format din studenți occidentali este valabil şi la nivel transcultural, întrucât studiile existente desfăşurate în ultimii cincizeci de ani scoseseră la iveală diferențe între diverse populații în termeni de reacții la iluzii vizuale, orientare spațială, memorie, atenție, răbdare, asumare a riscurilor, echitate, raționamente inductive, executare de acțiuni şi capacitate de a recunoaşte modele.

La patru ani după acel prânz din restaurantul de la demisol, Ara, Steve şi cu mine am publicat într-un final articolul intitulat „The Weirdest People in the World?” în revista Behavioral and Brain Sciences (2010), împreună cu un

comentariu în revista Nature. În lucrările respective am descris aceste populații atât de frecvent folosite în experimentele psihologice şi comportamentale atribuindu-le eticheta de W.E.I.R.D. deoarece provin din societăți occidentale, educate, industrializate, bogate şi democrate[1].

Evident, bănuiam că trebuie să existe diferențe psihologice semnificative atât între națiunile occidentale, cât şi în spațiul fiecărei țări apusene, dar nici măcar aceste diferențe nu erau menționate prea des în studiile publicate sau în tratatele de specialitate.

Deşi articolul nostru din Behavioral and Brain Sciences a reuşit să evidențieze caracterul limitat al selectării grupurilor de studiu în cadrul ştiințelor comportamentale şi al psihologiei, eu nu eram mulțumit de concluziile prezentate pentru că nu dădeau nici un răspuns. Cum se poate explica toată această diversitate psihologică? Şi de ce sunt popoarele WEIRD atât de neobişnuite? De fapt, fără nişte linii directoare reprezentate de teorii şi explicații, nici măcar n-am putea fi siguri că popoarele WEIRD sunt cu adevărat neobişnuite. Ne întrebam dacă nu cumva cercetătorii WEIRD – care predomină în disciplinele ştiințifice relevante – au gravitat fără să-şi dea seama spre acele aspecte ale psihologiei şi comportamentului prin care se disting ei înşişi şi popoarele din care fac parte. Steve s-a întrebat cu voce tare la masa de prânz cum ar arăta psihologia niponă dacă cercetătorii japonezi şi-ar fi dezvoltat propria versiune a acestei discipline fără să fi importat mai întâi concepte, interese şi puncte focale relevante din Occident.

După ce am terminat articolul, rotițele creierului meu au început să se învârtă în jurul dorinței de a găsi o explicație pentru modelele ample ale variațiilor psihologice identificate de Ara, Steve şi cu mine. Lucrarea de față este o expresie a progresului pe care l-am realizat până acum. Cu toate acestea, în timp ce lucram la această carte, am terminat o alta, intitulată The Secret of Our Success [Secretul succesului nostru] (2016). Inițial, ideile pe care le-am dezvoltat acolo trebuiau să constituie partea întâi a cărții de față. Dar, după deschiderea zăgazului intelectual, s-au revărsat idei din care s-a născut o lucrare întreagă, şi nimic nu le mai putea opri. Ulterior, odată ce The Secret of Our Success a luat ființă, am putut să sintetizez cu încredere elementele necesare lucrării de față. Le mulțumesc colaboratorilor mei de la Editura Farrar, Straus and Giroux că au înțeles că uneori trebuie să-ți făureşti uneltele potrivite înainte de a aborda o sarcină de anvergură.

*

[1] Joc de cuvinte: weird (în engleză) = «bizar», «ciudat». În text reprezintă un acronim provenit de la Western, Educated, Industrialized, Rich, Democratic („occidentali, educați, industrializați, bogați, democrați”). (n.tr.)

Pentru acest proiect a trebuit să folosesc şi să integrez rezultate ale cercetărilor din domeniul biologiei şi al ştiinţelor sociale şi, în acest scop, am fost nevoit să apelez la o rețea vastă de prieteni, colegi şi cercetători care au contribuit cu înțelepciunea, cunoştinţele şi ideile lor mai bine de un deceniu. N-am cuvinte să-mi exprim mulțumirea față de toți aceia care m-au ajutat prin nenumărate conversații şi e-mailuri.

Ca un antropolog cultural dificil ce mă aflu, eşuat pe țărmurile academice ale psihologiei şi ştiinţelor economice la Universitatea din Columbia Britanică, aş dori să mulțumesc uimitorului grup de cercetători şi prieteni care m-au integrat printre ei. Colaborarea cu Steve şi cu Ara a jucat, evident, un rol fundamental. Totodată, am învăţat enorm şi de la Ted Slingerland, Patrick Francois, Siwan Anderson, Mauricio Drelichman, Ashok Kotwal, Kiley Hamlin, Mark Schaller, Mukesh Eswaran, Jessica Tracy, Darrin Lehman, Nancy Gallini, Andy Baron, Sue Birch şi Janet Werker. Mulțumiri speciale lui Siwan şi lui Patrick pentru comentariile cu privire la prima variantă a capitolelor.

Tocmai când eram pe punctul de a mă implica oficial în odiseea intelectuală a scrierii acestei cărți, am fost invitat să devin membru al Institutului Canadian de Cercetări Avansate (ICCA), în grupul pentru Instituții, Organizații şi Dezvoltare (IOD). Acest neaşteptat dar al zeilor mi-a dat ocazia de a interacționa constant cu economişti şi politologi de elită care studiau probleme legate direct de domeniul meu. Țin să le mulțumesc aici pentru tot ce am învăţat de la ei. Conversațiile mele prealabile cu specialiştii în istoria economiei Avner Greif şi Joel Mokyr au contribuit la conturarea axei centrale a acestei cărți. Îi mulțumesc îndeosebi lui Joel, care mi-a oferit feedback după fiecare capitol şi mi-a clarificat toate nedumeririle cu privire la istoria economiei. Am învăţat multe şi din interacțiunea cu Guido Tabellini, Matt Jackson, Torsten Persson, Roland Bénabou, Tim Besley, Jim Fearon, Sara Lowes, Suresh Naidu, Thomas Fujiwara, Raul Sanchez de la Sierra şi Natalie Bau. Desigur, dezbaterile mele interminabile cu Daron Acemoglu şi James Robinson au jucat un rol-cheie, întrucât m-au ajutat să-mi rafinez argumentele şi să identific punctele slabe ale demonstrațiilor mele. Când James şi cu mine am ţinut un curs comun la Harvard, el a insistat ca studenții să-mi examineze atent fiecare argument.

Între 2013–2014 am avut şansa de a preda la Şcoala de Afaceri Stern a Universității din New York în cadrul Programului Afaceri şi Societate. Perioada petrecută la Stern a fost extraordinar de productivă şi am profitat enorm de pe urma conversațiilor săptămânale cu psihologul Jon Haidt şi a şansei de a preda în colaborare cu el. În tot acest răstimp, am beneficiat şi de sfaturile folositoare oferite de economiştii Paul Romer şi Bob Frank.

După ce am sosit la Harvard, secțiuni din această carte au fost îmbunătățite substanțial datorită contribuției unui grup de tineri economişti. În 2016 i-am vorbit pentru prima oară lui Benjamin Enke despre cartea mea la o halbă de bere în timpul uneia dintre întrunirile noastre săptămânale. El s-a arătat entuziasmat de aceste idei şi, anul următor, a elaborat o lucrare impresionantă pe care am folosit-o masiv ca sursă de inspirație în capitolul

6. Cam tot în aceeaşi perioadă, l-am invitat pe Jonathan Schulz să țină o prelegere în laboratorul meu, întrucât auzisem de la unul dintre studenții mei de la studii postdoctorale că lucra la Yale la ceva despre „căsătoria între veri şi democrație”. Pentru majoritatea oamenilor, mai ales pentru majoritatea economiştilor, probabil că ideea de „căsătorie între veri şi democrație” sună oarecum trăsnit. Dar mie îmi era clar că studiile noastre ajunseseră la rezultate ştiințifice convergente. După prelegere, l-am invitat să urmeze un program de studii postdoctorale în laboratorul meu şi să se alăture unui proiect la care colaboram cu un alt economist, Jonathan Beauchamp, care tocmai demisionase de la Fondul Monetar Internațional pentru a-şi relua cariera academică. Curând, la trioul nostru s-a adăugat Duman Bahrami-Rad, un economist de origine iraniană. Roadele intelectuale ale colaborării noastre au fost publicate în revista Science şi constituie miezul capitolelor 6 şi 7. Le mulțumesc acestor colaboratori apropiați că au citit varianta nefinisată a lucrării de față şi au făcut comentarii care mi-au fost de mare ajutor.

Tot atunci am beneficiat enorm de pe urma interacțiunii săptămânale cu economiştii Nathan Nunn şi Leander Heldring. Leander şi Nathan m-au ajutat oferindu-mi impresii despre ideile mele la fiecare curs comun pe care îl predam.

Membrii echipei mele de laborator au trebuit să-mi suporte obsesiile care gravitau în jurul subiectelor tratate în această carte. Le mulțumesc următorilor pentru comentariile şi sugestiile făcute de-a lungul anilor: Michael Muthukrishna, Rahul Bhui, Aiyana Willard, Rita McNamara, Cristina Moya, Jennifer Jacquet, Maciek Chudek, Helen Davis, Anke Becker, Tommy Flint, Martin Lang, Ben Purzycki, Max Winkler, Manvir Singh, Moshe Hoffman, Andres Gomez, Kevin Hong şi Graham Noblit. Le mulțumesc în special lui Cammie Curtin şi Tiffany Hwang care, în perioada în care au îndeplinit funcția de coordonatoare ale laboratorului meu, au contribuit în nenumărate feluri la această carte.

Pe parcurs, am beneficiat de discuții şi de colaborări cu mulți cercetători şi autori, printre care Dan Smail, Rob Boyd, Kim Hill, Sarah Mathew, Sascha Becker, Jared Rubin, Hans-Joachim Voth, Kathleen Vohs, Ernst Fehr, Matt Syed, Mark Koyama, Noel Johnson, Scott Atran, Peter Turchin, Eric Kimbrough, Sasha Vostroknutov, Alberto Alesina, Steve Stich, Tyler Cowen, Fiery Cushman, Josh Greene, Alan Fiske, Ricardo Hausmann, Clark Barrett, Paola Giuliano, Alessandra Cassar, Devesh Rustagi, Thomas Talhelm, Ed Glaeser, Felipe Valencia Caicedo, Dan Hruschka, Robert Barro, Rachel McCleary, Sendhil Mullainathan, Lera Boroditsky, Michal Bauer, Julie Chytilová, Mike Gurven şi Carole Hooven, alături de mulți alții. Mulți dintre ei mi-au pus la dispoziție date, lucru pentru care am încercat să le mulțumesc în notele de final. Pe parcursul a două vizite făcute la Universitatea din Pennsylvania, am avut şansa de a purta nişte conversații aprofundate cu unul dintre tovarăşii mei de călătorie, Coren Apicella, a cărui cercetare asupra comunității Hadza de vânători-culegători este prezentată în această carte în capitolul 11.

Aş dori să-i mulțumesc şi redactorului meu de la FSG, Eric Chinski, pentru comentariile utile asupra variantei penultime a manuscrisului, precum şi agenților mei literari de la Brockman Inc. pentru sprijinul şi încurajarea pe care mi le-au oferit constant în acest demers.

În final, aş dori să-mi exprim recunoştința maximă față de familia mea – Natalie, Zoey, Jessica şi Josh –, care m-a susținut în realizarea acestui proiect solicitant de-a lungul unui deceniu.

Joe Henrich

Cambridge, Massachusetts

1 august, 2019

Preludiu: Creierul nostru a fost modificat

Creierul nostru a suferit transformări şi a fost reprogramat neurologic pe măsură ce am dobândit o abilitate pe care societatea o apreciază în mod deosebit. Până de curând, această abilitate a fost aproape inutilă sau considerată de o importanță minoră, iar majoritatea oamenilor din cele mai multe societăți nu au ajuns să o deprindă niciodată. Dezvoltarea acestei abilități ne-a făcut:[1]

1. să ne specializăm o arie din zona occipito-temporală anterioară stângă, situată între centrul limbajului, al recunoaşterii obiectelor şi al acționării muşchilor faciali;

2. să ne dezvoltăm corpul calos, fasciculul de fibre nervoase care reprezintă calea de transmitere a informaţiilor de la o emisferă cerebrală la cealaltă;

3. să ne transformăm cortexul prefrontal implicat în producerea limbajului (aria lui Broca), precum şi alte zone cerebrale responsabile de alte funcţii neurologice, cuprinzând atât procesarea limbajului, cât şi capacitatea de a ne gândi la mintea altora;

4. să ne îmbunătăţim memoria verbală şi să ne intensificăm activitatea cerebrală când procesăm vorbirea;

5. să transferăm procesul de recunoaştere facială în emisfera stângă. Oamenii normali (nu este vorba despre noi) procesează imaginea

chipurilor cu ambele emisfere cerebrale aproape în mod egal, dar cei dotaţi cu abilitatea specifică pe care o avem noi tind să folosească preponderent emisfera dreaptă;[2]

6. să ne reducem capacitatea de recunoaştere facială, probabil din cauză că, în timp ce ne-am organizat la repezeală zona occipito-temporală anterioară stângă, am afectat o zonă specializată în recunoaşterea facială;

7. să ne diminuăm tendinţa naturală către procesarea vizuală holistică în favoarea procesării analitice. Acum preferăm să ne bazăm mai mult pe descompunerea unei scene sau a unui obiect în părţile componente şi mai puţin pe configuraţii vaste şi modele gestalt.

Despre ce abilitate mentală este vorba? Ce capacitate ne-ar fi putut reînnoi creierul, dotându-ne cu abilități noi, specializate, totodată determinând şi deficiențe cognitive specifice?

Această competență exotică nu este altceva decât abilitatea de a citi. Cel mai probabil, toți cei care citesc acum aceste rânduri au abilități de lectură foarte dezvoltate. Dobândirea acestei abilități mentale presupune conectarea unor circuite neuronale specializate în anumite zone ale creierului. Pentru procesarea literelor şi a cuvintelor se dezvoltă un alfabetar în zona occipito-temporală anterioară stângă, care se conectează cu zonele apropiate specializate în recunoaşterea obiectelor, în limbaj şi în vorbire. Leziunile cerebrale care afectează acest „alfabetar” induc analfabetismul, deşi persoanele în cauză îşi păstrează capacitatea de a recunoaşte numeralele şi de a face calcule matematice, ceea ce dovedeşe că această zonă este specializată pentru citit.[3]

Circuitul alfabetarului este în consonanță cu fiecare sistem grafic. De exemplu, în timp ce semnele alfabetului ebraic activează alfabetarul în cazul cititorilor a căror limbă maternă este ebraica, cititorii englezi se raportează la aceste caractere grafice ca la orice alt obiect, nu cum se raportează la literele alfabetului latin. Mai mult, alfabetarul codifică modele non-vizuale, de adâncime. De exemplu, el înregistrează asemănarea dintre „CITESC” şi „citesc”, deşi cele două cuvinte arată foarte diferit.[4]

Acum să vă arăt ceva: mai jos se află câteva simboluri de mari dimensiuni. Nu le citiți, doar studiați-le forma. Vă voi spune când să începeți să le citiți.

Cal Alb

白馬

Dacă ştiţi să citiţi în limba română, n-aţi avut cum să nu citiţi „Cal Alb” mai sus. Circuitele noastre cerebrale sunt foarte rapide, automate şi, aşa cum tocmai am demonstrat, se află în afara controlului conştient. E imposibil să nu citim ce vedem. Spre deosebire de prima situaţie, dacă nu cumva cunoaşteţi şi limba chineză, nu vi s-a părut dificil să nu faceţi nimic altceva decât să admiraţi semnele insolite care formează caracterele chinezeşti ale sintagmei „Cal Alb” (bai ma). În cazul populaţiilor unde nivelul alfabetizării este foarte ridicat, psihologii le arată participanţilor la experimente diferite cuvinte care se succed cu viteză atât de mare încât aceştia din urmă nu îşi dau seama că tocmai au văzut un cuvânt. Totuşi, noi ştim că au şi citit cuvântul care le-a trecut rapid prin faţa ochilor, nu numai că l-au văzut, deoarece sensul lui are un efect subtil asupra activării şi comportamentului creierului. Această condiţionare subliminală demonstrează atât incapacitatea noastră de a ne dezactiva circuitele care ne ajută să citim, cât şi faptul că nici măcar nu ne dăm seama atunci când citim şi procesăm ce citim. Cu toate că această abilitate este formată cultural, ea este deopotrivă automată, inconştientă şi imposibil de dezactivat. Aceste caracteristici definesc multe alte aspecte ale culturii.[5]

Deprinderea cititului formează reţele neuronale specializate care ne influenţează psihologia în multe domenii diferite, printre care şi memoria, percepţia vizuală şi recunoaşterea facială. Abilitatea de a citi şi de a scrie modifică atât biologia, cât şi psihologia fiinţei umane, fără a-i influenţa codul genetic. Dacă membrii adulţi cu abilităţi de citire dezvoltate constituie 95% dintr-o populaţie, aceştia vor avea, în general, un corp calos mai pronunţat şi abilităţi de recunoaştere facială mai slabe în comparaţie cu o societate ai cărei membri cu abilităţi de citire dezvoltate reprezintă doar 5%. Aceste diferenţe biologice între diverse populaţii vor fi vizibile chiar dacă cele două grupuri sunt identice genetic. Astfel, abilitatea de a citi şi de a scrie este o ilustrare a modului în care cultura poate schimba fiinţele umane din punct de vedere biologic, independent de diferenţele genetice. Cultura poate, într-adevăr, să ne transforme creierul, hormonii şi anatomia, împreună cu percepţiile, motivaţiile, personalitatea, emoţiile şi multe alte aspecte ale minţii.[6]

Modificările neurologice şi psihice asociate cu gradul de alfabetizare ar trebui privite ca o parte a unei configuraţii culturale care include practici, credinţe, valori şi instituţii – cum ar fi valoarea „educaţiei formale” sau instituţii precum „şcoala” –, alături de tehnologii precum alfabete, sisteme de semne silabice şi tipografii. La nivelul diverselor societăţi, o combinaţie de practici, norme şi tehnologii a perfectat aspecte ale sistemului nostru nervos, dezvoltat genetic, din care au rezultat noi abilităţi mentale. Pentru a înţelege diversitatea psihologică şi neurologică existentă în lume şi manifestată în domenii precum memoria verbală şi grosimea corpului calos, este necesar să explorăm originea şi dezvoltarea valorilor, convingerilor, instituţiilor şi practicilor relevante.

Exemplul capacităţii de a citi şi de a scrie explică interpretările eronate pe care mulţi psihologi şi specialişti în neuroştiinţe le-au dat rezultatelor experimentelor efectuate şi repetatele deducţii incorecte referitoare la

creierul uman şi la psihologie. Prin studierea persoanelor care învață la universitățile din țările lor, cercetătorii din domeniul neuroştiințelor au descoperit o tendință pronunțată de a procesa recunoaşterea facială cu ajutorul emisferei drepte. În conformitate cu o practică ştiințifică adecvată, mai mulți cercetători au repetat aceste studii la nivelul câtorva grupuri de studenți ai universităților occidentale, proveniți din națiuni diferite, obținând aceleaşi rezultate. Pe baza acestor rezultate, s-a ajuns la concluzia că această implicare a emisferei drepte în procesarea recunoaşterii faciale reprezintă o trăsătură de bază a funcționalității neurocognitive umane, nu un produs secundar al abilității de a citi şi de a scrie dezvoltate la nivel înalt. Dacă ar fi procedat ca psihologii când încearcă să identifice diferențe culturale, anume să realizeze experimente pe studenți asiatici care învață în universitățile americane, ar fi obținut rezultate în concordanță cu rezultatele inițiale şi ar fi confirmat o implicare mai pronunțată a emisferei drepte în acest proces, aceasta pentru că toți studenții trebuie dotați cu o abilitate foarte dezvoltată de a scrie şi de a citi. Evident, rata analfabetismului este foarte ridicată în lume în zilele noastre, numărul analfabeților depăşind 770 de milioane, ceea ce reprezintă dublul populației Statelor Unite. Numai că aceştia nu ajung prea frecvent în laboratoarele universităților.

Iată cum stau lucrurile: societățile care se disting printr-o prezență masivă a abilității de a citi şi de a scrie sunt de dată relativ recentă şi se deosebesc semnificativ de multe alte societăți care au existat vreodată. Aceasta înseamnă că populațiile moderne se deosebesc neurologic şi psihologic de cele care au trăit de-a lungul istoriei şi în trecutul nostru evolutiv. Dacă studiem aceste populații moderne specifice fără să înțelegem impactul puternic pe care convingerile, tehnologiile şi normele sociale referitoare la abilitatea de a citi şi de a scrie îl au asupra creierului şi proceselor noastre mentale, putem ajunge la rezultate eronate. Aceasta se poate întâmpla şi când studiem trăsături aparent evidente ale psihologiei şi neuroştiințelor, precum memoria, procesarea vizuală şi recunoaşterea facială.

Dacă dorim să explicăm aceste aspecte ale creierului şi ale psihologiei aşa cum se manifestă ele în societățile moderne, trebuie să înțelegem originea şi distribuția populațiilor în care abilitatea de a citi şi de a scrie se întâlneşte foarte frecvent – când şi de ce au început majoritatea oamenilor să citească? Unde şi de ce au apărut acele convingeri, valori, practici, tehnologii şi instituții menite să genereze şi să susțină această nouă abilitate? Astfel, întrebarea despre neuroştiințe şi diversitatea psihologică la nivel global devine o întrebare despre evoluție şi istorie culturală.

Voia lui Dumnezeu

Capacitatea de a citi şi de a scrie nu ajunge să prevaleze într-o societate datorită simplei apariții a unui sistem de scriere, deşi existența unui asemenea sistem este cu siguranță foarte utilă. Sisteme de scriere au existat mii de ani în societăți puternice şi proeminente, datând de aproximativ 5 000 de ani; cu toate acestea, până nu de mult, numărul persoanelor

alfabetizate nu depăşea 10% din totalul populației unei societăți, în general procentul fiind mult mai redus.

Deodată, abilitatea de a citi a început să se extindă rapid în secolul al XVI-lea în Europa Occidentală. La mijlocul secolului al XVIII-lea, Olanda, Anglia, Suedia şi Germania erau cele mai alfabetizate societăți din lume, depăşind chiar spațiile cosmopolite ale Franței şi Italiei. Mai bine de jumătate dintre locuitorii acestor țări ştiau să citească, iar tipografii tipăreau cărți şi broşuri într-un ritm vertiginos. Când analizăm răspândirea abilității de a citi şi de a scrie în intervalul 1550–1900, reprezentată în figura P.1., trebuie să ținem cont că această distribuție are la bază modificări psihologice şi neurologice: dezvoltarea memoriei verbale, transferarea spre emisfera dreaptă a recunoaşterii faciale şi îngroşarea corpului calos – toate la un loc – pe parcursul a sute de ani.[7]

Cauza care a determinat această dezvoltare rapidă exact în acest moment istoric şi exact în aceste teritorii e greu de stabilit la prima vedere. Explozia de creştere economică şi de inovații, cunoscută sub denumirea de Revoluție Industrială, a cuprins Anglia şi, ulterior, restul Europei abia la finele secolului al XVIII-lea (şi chiar mai târziu), aşa că răspândirea abilității de a citi şi de a scrie nu s-a datorat de la bun început oportunităților şi motivațiilor create de industrializare.

Tot astfel, formele de guvernare constituțională au început să apară la nivel național abia la sfârşitul secolului al XVII-lea, odată cu Revoluția Glorioasă din Anglia, aşa că abilitatea de a citi şi de a scrie nu este o simplă consecință a reprezentării politice sau a pluralismului în politica de stat. De fapt, rata crescută a alfabetizării din multe zone ale Europei şi Americii este un fenomen care a apărut şi a durat cu mult înainte de introducerea şcolarizării obligatorii finanțate de stat. Evident, de aici nu se poate trage concluzia că abilitatea de a citi şi de a scrie nu a fost susținută în cele din urmă prin prosperitate economică, democrație şi finanțare din partea statului. Totuşi, aceste forme ale progresului s-au manifestat mult prea târziu ca să mai poată declanşa un val de alfabetizare a populației. Care să fie, atunci, cauza?

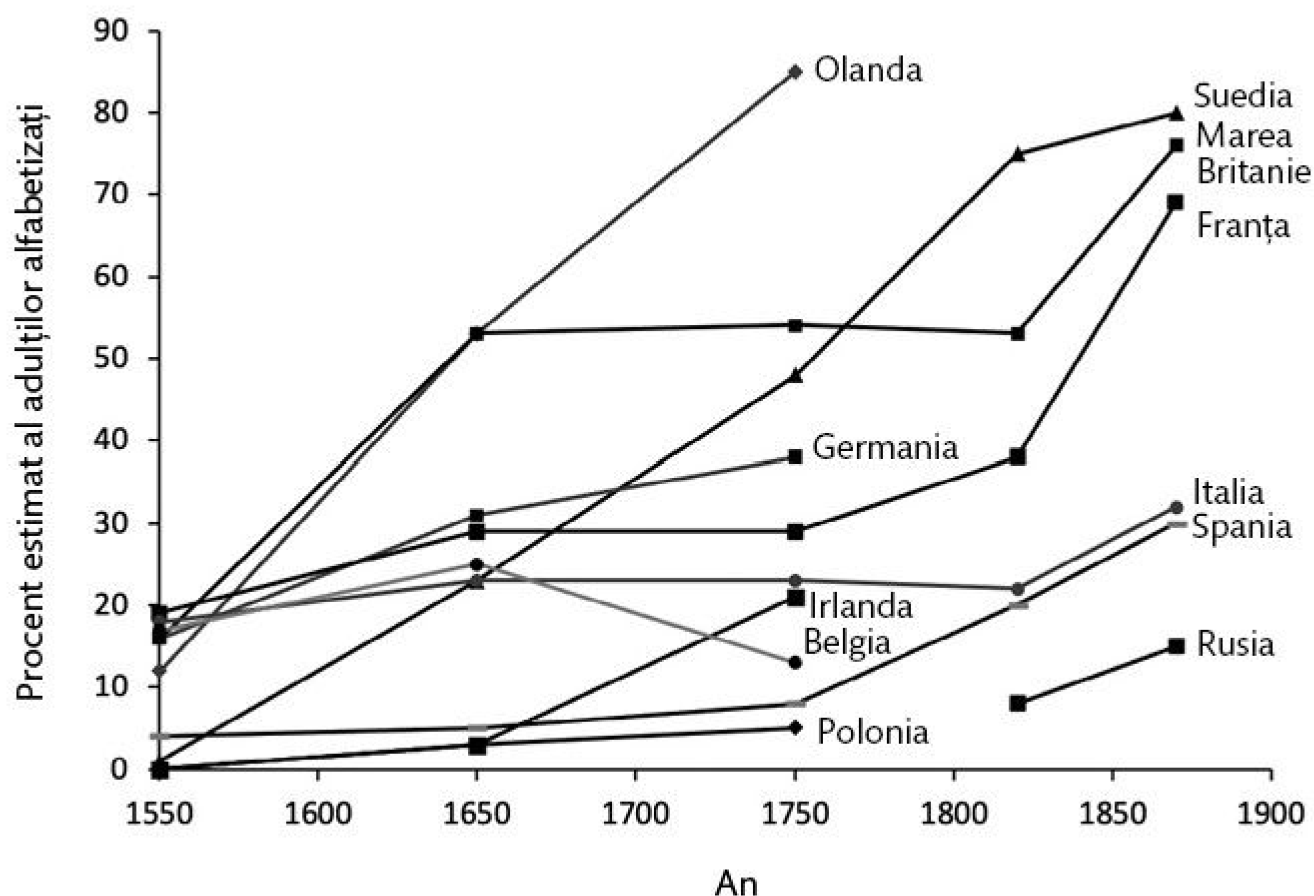


FIGURA P.1. Procent al alfabetizării pentru diferite țări europene între 1550–1900. Aceste estimări se bazează pe date privind publicarea de cărți, calibrate prin metode mai directe de măsurare a alfabetizării.[8]

Totul a început spre sfârşitul anului 1517, imediat după Halloween, în micul oraş german Wittenberg. Martin Luther, călugăr şi profesor, enunțase faimoasele lui 95 de Teze, care au declanşat o dezbatere printre învățați pe tema vânzării de indulgențe, o practică a Bisericii Catolice. În vremea respectivă, catolicii puteau cumpăra un certificat, o „indulgență”, care avea rolul de a reduce timpul petrecut în purgatoriu de rudele lor moarte pentru ispăşirea păcatelor sau pentru a atenua severitatea propriei lor penitențe.[9] Cele 95 de Teze ale lui Luther au marcat începutul Reformei protestante. Scrierile sale ulterioare pe teme teologice, de politică socială şi referitoare la trăirea unei vieți creştine au reverberat din sălaşul lui sigur din Wittenberg, transformându-se într-un val tot mai mare care a cuprins multe națiuni, mai întâi în Europa şi apoi în întreaga lume. Dincolo de teritoriile germane, protestantismul avea să prindă curând rădăcini puternice în Olanda şi în Anglia, extinzându-se ulterior prin migrația coloniştilor englezi în America de Nord, Noua Zeelandă şi Australia. Astăzi, diverse tipuri de protestantism continuă să prolifereze în America de Sud, China, Oceania şi Africa.[10]

La baza credinței protestante stă convingerea că omul trebuie să aibă o relație personală cu Dumnezeu şi cu Iisus. Pentru construirea acestei relații,

atât bărbații, cât şi femeile trebuiau să citească şi să interpreteze Scripturile – Biblia – pe cont propriu, fără a recurge la autorități instituționale, cum ar fi Biserica. Acest principiu, numit sola scriptura, presupunea că fiecare persoană în parte trebuia să învețe să citească şi, întrucât nu oricine putea deveni un învățat capabil să citească fluent în latină, Biblia trebuia tradusă în limba fiecărui popor.[11]

Luther nu doar că a tradus Biblia în limba germană, versiunea lui ajungând foarte repede să fie citită pe scară largă, dar a şi început să predice despre importanța educației şi a deprinderii scrisului şi cititului. Îl aştepta o sarcină titanică deoarece, conform estimărilor, populația alfabetizată vorbitoare de germană reprezenta doar 1%. A început din propria lui regiune, Saxonia, punând presiune asupra conducătorilor, determinându-i să-şi asume responsabilitatea pentru alfabetizare şi educație. În 1524 a scris o circulară în care a lansat un apel intitulat „Către toți consilierii din toate oraşele germane, prin care li se cere să înființeze şi să susțină şcoli creştine". Atât în acest mesaj, cât şi în alte scrieri, îi îndemna pe părinți şi pe cei aflați în funcții de guvernare, deopotrivă, să înființeze şcoli unde copiii puteau învăța să citească Scriptura. Mulți duci şi prinți din Sfântul Imperiu Roman au îmbrățişat protestantismul luând frecvent Saxonia drept model. Drept urmare, alfabetizarea şi educația s-au răspândit odată cu protestantismul. Procesul alfabetizării a început să se extindă şi în alte zone, cum ar fi Anglia şi Olanda, cu toate că Germania a fost țara unde sistemul educațional a fost pentru prima oară considerat o datorie sfântă a guvernelor şi a conducătorilor laici.[12]

Există dovezi substanțiale ale legăturii istorice dintre protestantism şi alfabetizare. Figura P.1 ilustrează acest fapt, arătând că fenomenul alfabetizării s-a extins cel mai rapid în țările unde protestantismul avea cei mai mulți adepți. Chiar la începutul secolului XX, un procent mai ridicat al populației protestante însemna o rată mai scăzută a analfabetismului. În Anglia, Suedia şi Olanda, aproape toată populația adultă ştia să scrie şi să citească. În acest timp, în țări catolice precum Italia şi Spania numărul persoanelor ştiutoare de carte se ridicase doar la aproape 50% din totalul populației. În ansamblu, dacă ştim procentul populației protestante dintr-o țară, putem explica aproape jumătate din variațiile nivelului de alfabetizare la nivel național la începutul secolului XX.[13]

Problema acestor corelații şi a multor alte analize similare care stabilesc legătura dintre protestantism şi alfabetizare sau educația formală constă în faptul că nu putem afirma cu precizie dacă protestantismul a dus la creşterea nivelului de instruire sau dacă ştiința de carte şi educația i-au determinat pe oameni să adopte protestantismul. Sau este posibil ca atât protestantismul, cât şi educația să fi apărut în urma dezvoltării economice, a guvernării prin reprezentanți şi a unor inovații tehnologice, cum ar fi tiparul. Din fericire, istoria ne oferă un fel de experiment natural în Prusia, studiat de economiştii Sascha Becker şi Ludger Woessmann.

Prusia oferă un studiu de caz excelent din mai multe motive. Mai întâi, aici existau noțiuni incipiente de libertate religioasă. Înainte de 1749, regele

prusac Frederic (cel Mare) a declarat că fiecare individ trebuie să-şi găsească singur calea mântuirii, decretând astfel libertatea religioasă. Aceasta însemna că prusacii erau liberi să-şi aleagă religia fără nici o constrângere din partea conducătorilor politici. În al doilea rând, Prusia avea legi relativ uniforme şi instituții de guvernare asemănătoare în toate regiunile. Această situație atenuează preocuparea provocată de ideea că legătura dintre protestantism şi alfabetizare ar fi fost probabil o consecință a unei legături invizibile dintre religie şi guvern.

Mai multe analize ale recensământului populației prusace din 1871 arată că în comitatele cu mai mulți protestanți existau rate scăzute ale analfabetismului şi un număr mai mare de şcoli, iar şcolile se aflau mai aproape de locuințele elevilor. Acesta este modelul preponderent, iar dovezile sunt uneori şi mai puternice, în cazurile în care efectele demografice şi ale urbanizării sunt menținute la un nivel constant. Legătura dintre protestantism şi şcoli este evidentă chiar în anul 1816, înainte de industrializarea Germaniei. Aşadar, legătura dintre religie şi şcoli/alfabetizare nu este o consecință a industrializării şi a prosperității economice.[14]

Cu toate acestea, relația dintre protestantism şi alfabetizare/şcolarizare este stabilită doar printr-o corelație.[15] Cei mai mulți dintre noi au învățat că legăturile de cauzalitate nu pot fi stabilite prin simple corelații şi că numai experimentele pot stabili cauzalitatea. Acest principiu nu mai este pe de-a întregul adevărat, deoarece cercetătorii au elaborat metode sofisticate de extragere a unor date cu caracter cvasiexperimental din lumea reală. În Prusia, protestantismul s-a răspândit din Wittenberg asemenea undelor create prin aruncarea unei pietre într-un iaz (ca să folosim chiar metafora lui Luther). Din acest motiv, cu cât o regiune prusacă era mai departe de Wittenberg în 1871, cu atât mai scăzut era procentul populației protestante. Acesta scădea cu 10% la fiecare sută de kilometri depărtare de Wittenberg (figura P.2). Dar legătura nu-şi pierde valabilitatea nici când îndepărtăm statistic influența diverşilor factori economici, demografici şi geografici. Astfel, putem considera apropierea de punctul focal al Reformei – oraşul Wittenberg – drept cauză a răspândirii protestantismului în Prusia. Evident, au intrat în joc mulți alți factori, printre care urbanizarea, dar apropierea de Wittenberg, noul centru al acțiunii după 1517, a avut propriul efect asupra protestantismului în context prusac. Distribuția radială a protestantismului ne permite să folosim distanța dintre un anumit comitat şi Wittenberg pentru a izola, în termeni statistici, acea zonă de variație în protestantism despre care ştim că se datorează proximității unei regiuni în relație cu Wittenbergul, şi nu unui procent mai mare al populației alfabetizate sau altor factori. Într-un anumit sens, putem să ne raportăm la acest lucru ca la un experiment în cadrul căruia unor comitate li s-ar fi atribuit experimental anumite doze de protestantism pentru a-i testa efectele. Distanța față de Wittenberg ne dă posibilitatea de a calcula valoarea dozelor în cauză. Ulterior vom putea aprecia dacă respectiva doză de protestantism „atribuită” poate fi în continuare asociată cu un nivel mai ridicat de alfabetizare şi de instruire. Dacă aşa stau lucrurile, putem trage concluzia în urma acestui experiment

natural că protestantismul a cauzat, într-adevăr, creşterea nivelului alfabetizării.[17]

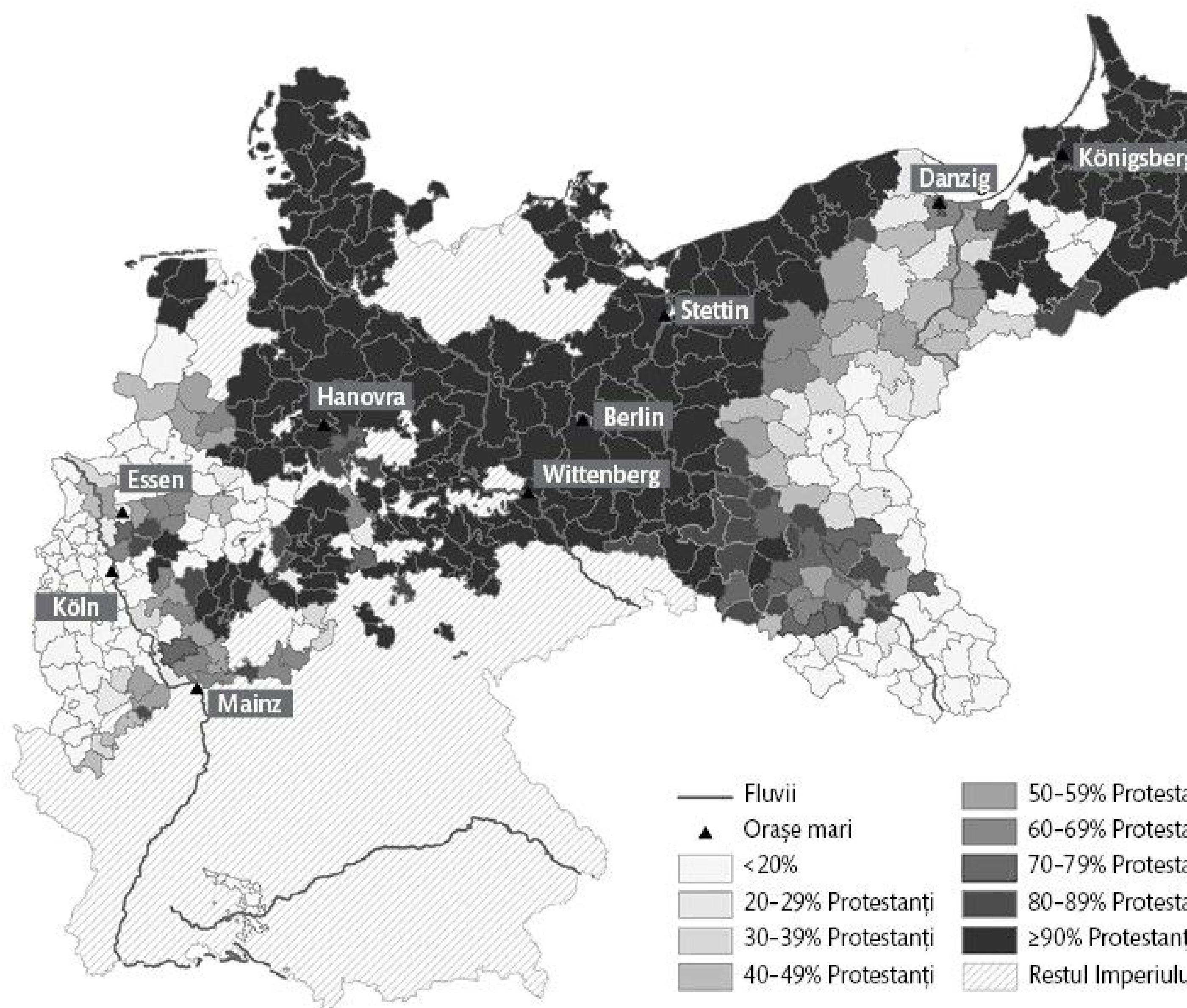


FIGURA P.2. Procent al populației protestante în regiunile prusace în 1871.[16] Harta evidențiază unele oraşe germane, printre care şi epicentrul Reformei, Wittenberg, şi Mainz, oraşul în care Johannes Gutenberg a creat tiparnița care-i poartă numele.

Rezultatele acestei ingeniozități statistice sunt uluitoare. Într-adevăr, regiunile prusace din apropierea Wittenbergului nu doar că prezintă un procent mai ridicat al populației protestante, dar, mai mult, se observă o corelație între respectivii protestanți şi un procent mai ridicat de alfabetizare şi un număr mai mare de şcoli. Acest fapt arată că valul de protestantism declanşat de Reformă a avut ca efect o intensificare a procesului educațional şi o creştere a ratei de alfabetizare şi de şcolarizare. Deşi Prusia prezenta o

rată scăzută de analfabetism în anul 1871, comitatele cu populație integral protestantă prezentau o rată de alfabetizare care o depășea cu aproape 20% pe cea din comitatele catolice.[18]

Aceleași tipare se pot identifica și în alte zone ale Europei secolului al XIX-lea, precum și în acele regiuni ale globului unde a pătruns protestantismul. În Elveția secolului al XIX-lea s-au detectat și alte efecte ale Reformei cu ajutorul unui set de teste cognitive administrate ca parte a procesului de recrutare a personalului militar. Probabilitatea ca tinerii din districtele protestante să atingă un nivel maxim de performanță la probele de testare a înțelegerii unui material scris a fost cu 11% mai ridicată în comparație cu probabilitatea ca tinerii din districtele catolice să obțină aceleași rezultate. Mai mult, această superioritate de nivel a fost vizibilă și în rezultatele obținute la probele de matematică, istorie și scriere. Acest raport se menține și dacă densitatea populației, fertilitatea și complexitatea economică a unui district sunt menținute constante. Situația era similară celei din Prusia: cu cât o anumită comunitate era mai aproape de unul dintre cele două epicentre ale Reformei din Elveția – Zürich și Geneva – cu atât numărul protestanților era mai ridicat în secolul al XIX-lea. Este de remarcat că apropierea de alte orașe elvețiene, cum ar fi Berna sau Basel, nu evidențiază această corespondență. Exact ca în cazul Prusiei, această configurație ne determină să identificăm protestantismul drept forța motrice responsabilă de răspândirea pe scară largă a alfabetizării, precum și de creșterea performanțelor în domeniul matematicii și al scrierii.[19]

Spre deosebire de convingerile religioase, care s-au dovedit a juca un rol-cheie în răspândirea alfabetizării și a ratei de școlarizare, nu se poate afirma același lucru despre interesele egoiste de natură materială și oportunitățile economice. Luther și ceilalți lideri ai Reformei nu manifestau interes față de educație doar de dragul educației sau pentru posibilele avantaje economice și politice care aveau să decurgă de aici sute de ani mai târziu. Justificarea principală a principiului sola scriptura era că doar pe baza Scripturii se poate ajunge la mântuire. Ce putea fi mai important de atât? Tot astfel, familiile de fermieri care constituiau majoritatea populației nu investeau în această deprindere pentru a-și îmbunătăți situația economică sau șansele de a găsi ceva mai bun de lucru. În schimb, protestanții credeau că oamenii trebuie să învețe să citească pentru a parcurge Biblia pe cont propriu, pentru a-și îmbunătăți caracterul și a-și consolida relația cu Dumnezeu. Sute de ani mai târziu, în timp ce duduitul Revoluției Industriale cuprindea Germania și regiunile înconjurătoare, resursele reprezentate de fermierii care știau să citească și de școlile create de protestantism au produs o forță de muncă instruită și pregătită să realizeze progresul economic rapid, creând cadrul propice pentru a doua Revoluție Industrială.[20]

Rolul central acordat de protestantism educației pe scară largă se poate observa astăzi în impactul diferențiat al misiunilor protestante față de cele catolice la nivel mondial. În Africa, zonele unde existau mai multe misiuni creștine la începutul secolului XX aveau să se caracterizeze printr-o rată mai scăzută a analfabetismului un secol mai târziu. Totuși, misiunile protestante timpurii au depășit concurența catolică. Prin comparație, regiunile care au

beneficiat de acțiunea misiunilor protestante prezintă o rată de alfabetizare în medie cu 16 puncte mai ridicată față de cele în care au activat misiunile catolice. Tot astfel, membrii comunităților asociate cu misiunile protestante istorice îi depăşesc pe omologii lor din comunitățile asociate cu misiunile catolice în ce priveşte nivelul de instruire cu aproximativ 1,6 ani. Aceste diferențe sunt foarte pronunțate, întrucât educația africanilor la sfârşitul secolului XX se reducea la trei ani în medie, şi doar aproximativ jumătate din populația adultă era alfabetizată. Aceste efecte nu sunt influențate de factori de natură geografică, economică şi politică, sau de investițiile curente ale țărilor în domeniul educației, care explică foarte puțin variațiile privind alfabetizarea sau şcolarizarea.[21]

Concurența dintre misiunile religioase a jucat un rol special. Atât misionarii catolici, cât şi cei protestanți au fost mai eficienți în privința alfabetizării când erau angajați în cursa pentru salvarea aceloraşi suflete. De fapt, dacă nu ar fi existat concurența protestanților obsedați de alfabetizare, este foarte probabil ca misionarii catolici să nu fi avut un rol prea semnificativ în combaterea analfabetismului. Mai mult, o analiză amănunțită a datelor din Africa scoate la iveală că misiunile protestante nu numai că au construit şcoli, ci au şi insuflat respectul şi aprecierea față de educație. Această constatare este în concordanță cu situația din Europa secolelor XVI–XVII, în care interesul catolicismului față de educație şi alfabetizare s-a datorat, în parte, accentului pe care protestanții îl puneau pe aceste preocupări.[22]

Pe lângă faptul că a modelat Biserica Catolică prin crearea concurenței, protestantismul lui Luther a pus fără să vrea bazele sistemului educațional universal, finanțat de stat, prin promovarea ideii că responsabilitatea educării poporului îi revine guvernului. Din capul locului, scrierile lui Luther nu doar că au subliniat necesitatea ca părinții să asigure alfabetizarea copiilor, dar au şi insistat asupra obligației prinților şi a ducilor locali de a fonda şcoli. Această motivație religioasă de a înființa şcoli publice a făcut din Prusia un model în domeniul educației finanțate de stat, imitat ulterior de țări precum Anglia sau Statele Unite.

Demn de remarcat este că principiul sola scriptura a impulsionat răspândirea alfabetizării în rândul populației feminine, mai întâi în Europa şi ulterior pe tot globul. De pildă, în Brandenburg, în secolul al XVI-lea, în timp ce numărul şcolilor pentru băieți aproape s-a dublat de la 55 la 100, numărul şcolilor pentru fete a crescut de mai bine de zece ori, de la 4 la 45. Mai târziu, în 1816, s-a putut stabili o corelație între procentul ridicat de protestanți dintr-un oraş sau dintr-un district şi procentul fetelor înscrise la şcoală în comparație cu cel al băieților. Acest raport se menține – un indicator al probabilității ridicate ca protestantismul să fi dus la o creştere a științei de carte în rândul populației feminine –, chiar când distanța dintre o anumită regiune şi Wittenberg este folosită pentru a calcula doar acea fracție cvasiexperimentală a afilierii religioase (catolice sau protestante), provocată de primele ecouri ale Reformei. Dincolo de granițele Europei, efectul protestantismului asupra educației fetelor continuă să se facă resimțit odată cu răspândirea creştinismului la nivel global. Atât în India, cât şi în Africa, de exemplu, misiunile protestante timpurii au avut o influență vizibil mai

puternică asupra educației fetelor în comparație cu cele catolice. Impactul protestantismului asupra educației femeilor este cu precădere important, întrucât copiii născuți din mame educate sunt în general mai sănătoşi, mai inteligenți şi mai bogați când devin adulți față de cei născuți din mame analfabete.[23]

Când Reforma s-a extins în Scoția, în 1560, s-a constituit pe baza principiului-cheie al educației gratuite pentru săraci. Prima taxă de şcolarizare din lume a fost înregistrată aici în 1633 şi s-a consolidat în 1646. Acest experiment timpuriu în sfera educației universale a dus curând la apariția unui spectru uluitor de intelectuali remarcabili, de la David Hume la Adam Smith, netezind, probabil, calea spre Iluminismul scoțian. Dominația intelectuală a acestei regiuni micuțe în secolul al XVIII-lea l-a inspirat pe Voltaire să afirme că „Scoția este sursa tuturor ideilor noastre despre civilizație"[24].

Acum voi urmări înlănțuirea cauzală pe care am adus-o până în acest punct: răspândirea unei confesiuni religioase conform căreia fiecare trebuie să citească Biblia pe cont propriu a dus la propagarea unei alfabetizări extinse atât în rândul bărbaților, cât şi al femeilor, inițial în Europa şi ulterior la nivel global. Această capacitate a modificat creierul persoanelor respective şi le-a influențat abilitățile cognitive în sfera memoriei, a procesării vizuale, a recunoaşterii faciale, a exactității numerice şi a rezolvării de probleme. Indirect, a contribuit la modificarea numărului membrilor unei familii, a sănătății copiilor şi a dezvoltării cognitive, pe măsură ce mamele au devenit tot mai educate şi mai instruite. Aceste transformări de ordin psihologic şi social au atras o accelerare a inovațiilor, apariția de noi instituții şi, în cele din urmă, o înflorire economică.[25]

Evident că povestea protestantismului are şi alte aspecte în afară de extinderea alfabetizării, teoretizate de distinsul sociolog german Max Weber. Cum vom vedea în capitolul 12, protestantismul a avut o influență marcantă şi asupra disciplinei personale, a echilibrului, a deprinderilor sociale şi a înclinațiilor suicidale.[26]

Istoria religiilor, a biologiei şi a psihologiei

Această carte nu este consacrată în primul rând protestantismului sau alfabetizării, deşi mă voi strădui să explic motivul pentru care europenii s-au dovedit la sfârşitul Evului Mediu atât de deschişi spre natura extrem de individualistă a protestantismului. Simpla idee că fiecare individ trebuie să citească şi să interpreteze singur – sau, şi mai rău, singură – texte antice sacre, în loc să preia necondiționat informații de la alții, mai înțelepți, cu siguranță s-a situat undeva pe o scară între scandalos şi periculos în majoritatea societăților premoderne.[27] Protestantismul, care s-a ciocnit de o opoziție fulminantă din partea elitelor laice şi ecleziastice, probabil că nu ar fi avut prea mari sorți de izbândă în multe alte contexte sociale şi istorice. Pentru a explica natura ieşită din comun a creştinismului apusean, precum

şi a familiilor, căsniciilor, legilor şi guvernelor noastre, vom pătrunde mult mai adânc în trecut pentru a înțelege cum a fost posibil ca un anumit set de interdicții şi îndrumări religioase să reorganizeze legăturile de rudenie existente în Europa într-un mod care a transformat viața socială şi psihologia oamenilor, orientând societățile creştine într-o direcție istorică neîntâlnită în altă parte. Veți vedea că protestantismul şi puternica sa influență se situează mai aproape de finalul povestirii decât de început.

Totuşi, cazul alfabetizării şi al protestantismului ilustrează, la scară redusă, patru idei centrale care se vor regăsi în întreaga lucrare. Să le trecem acum în revistă:

1. Convingerile religioase pot modela semnificativ procesul de luare a deciziilor, psihologia şi societatea. Citirea Sfintei Scripturi avea ca rol principal crearea unei punți între om şi divinitate, dar efectele colaterale au fost foarte pronunțate, ducând la supraviețuirea şi răspândirea anumitor grupuri religioase în detrimentul altora.

2. Credințele, practicile, tehnologiile şi normele sociale – cultura – ne pot modela creierul, biologia şi psihologia, inclusiv motivațiile, abilitățile mentale şi orientarea procesului decizional. Cultura nu poate fi separată de psihologie, şi nici psihologia de biologie, deoarece cultura ne reconfigurează creierul, influențându-ne astfel modul de gândire.[28]

3. Schimbările psihologice implicate de cultură pot modela evenimentele ulterioare prin influențarea elementelor cărora oamenii le acordă importanță, a modului în care iau hotărâri, a instituțiilor pe care le preferă şi a gradului de inventivitate şi disponibilitate să facă schimbări. În acest caz, prin accelerarea alfabetizării, cultura a atras după sine dezvoltarea gândirii analitice şi a memoriei pe termen lung, impulsionând totodată şcolarizarea formală, tipărirea de cărți şi diseminarea cunoaşterii. Astfel, principiul sola scriptura se pare că a dinamizat procesul inovării şi a pus bazele standardizării legilor, extinzând dreptul la vot şi ducând la crearea unor guverne constituționale.[29]

4. Alfabetizarea constituie prima explicație a modului în care occidentalii au ieşit din tipare din punct de vedere psihologic. Evident, odată cu răspândirea creştinismului şi a instituțiilor europene (cum ar fi şcolile primare) în întreaga lume, un număr mare de persoane au dobândit un grad de alfabetizare ridicat.[30] Totuşi, dacă cineva ar fi aruncat o privire de ansamblu asupra lumii în anul 1900, europenii occidentali ar fi ieşit în evidență, cu corpul lor calos îngroşat şi abilitățile reduse de recunoaştere facială.[31]

Aşa cum veți vedea, educația nu reprezintă un caz special. Mai degrabă se poate spune că este vârful unui imens aisberg neurologic şi psihologic pe care mulți cercetători l-au trecut cu vederea. Voi începe capitolul următor cu sondarea formei şi a părții nevăzute a acestui aisberg. Apoi, după ce voi stabili un fundament al gândirii despre natura umană, schimbările culturale şi evoluția socială, vom analiza modul şi cauza apariției unui spectru larg de diferențe psihologice în Europa Occidentală, precum şi felul în care acestea ne ajută să înțelegem prosperitatea economică modernă, caracterul inovator, justiția, democrația şi ştiința.

Partea i

Evoluția societăților şi a psihologiilor

1. Psihologia WEIRD

Concepția occidentală conform căreia o persoană este un univers motivațional şi cognitiv limitat, unic, mai mult sau mai puțin integrat, un centru dinamic de conştientizare, emoții, raționament şi acțiune organizat într-un întreg distinct, delimitat de alte asemenea întreguri şi plasat într-un cadru natural şi social, este o idee destul de ciudată în context cultural universal, cu toate că o percepem ca un adevăr incontestabil.

Clifford Geertz, antropolog (1974, p. 31)

Cine eşti tu?

Poate eşti WEIRD, produsul unei societăți occidentale [Western], educate [Educated], industrializate [Industrialized], bogate [Rich] şi democratice [Democratic]. Dacă aşa stau lucrurile, atunci, cu siguranță, din punct de vedere psihologic, eşti atipic. Spre deosebire de o mare parte a lumii contemporane dar şi a oamenilor care au trăit vreodată, noi, oamenii din categoria WEIRD, suntem extrem de individualişti, preocupați excesiv de propria persoană, dorim să deținem controlul, suntem nonconformişti şi analitici. Ne concentrăm asupra noastră, asupra calităților, realizărilor şi aspirațiilor noastre, în detrimentul relațiilor şi rolurilor sociale. Obiectivul nostru este de a fi „noi înşine” în orice context şi considerăm inconsecvențele celorlalți ipocrizie, nu flexibilitate. Asemenea celorlalți, manifestăm tendința de a fi de acord cu egalii noştri şi cu persoanele cu autoritate, dar nu suntem dispuşi să ne conformăm opiniilor altora când acestea nu se aliniază cu propriile noastre convingeri, concluzii şi preferințe. Ne considerăm ființe unice, nu simple noduri într-o rețea socială care se extinde în timp şi în spațiu. Când acționăm, preferăm să simțim că deținem controlul şi că avem libertatea propriilor alegeri.

Atunci când fac raționamente, persoanele WEIRD încearcă să identifice reguli şi categorii universale prin intermediul cărora organizează lumea şi proiectează mental linii drepte, pentru a înțelege configurații şi a anticipa tendințe. Simplificăm fenomene complexe prin descompunerea lor în elemente minuscule atribuind proprietăți sau categorii abstracte acestor elemente constitutive – fie prin imaginarea de tipuri de particule, agenți patogeni sau personalități. Adeseori nu reuşim să observăm relațiile dintre părți sau asemănările dintre acele fenomene incompatibile cu schemele noastre. Cu alte cuvinte, ştim multe lucruri despre fiecare copac luat în parte, dar nu vedem pădurea.

Mai mult, persoanele WEIRD dau dovadă de o răbdare deosebită şi adesea muncesc foarte mult. Printr-un mecanism puternic de autocontrol, amânăm satisfacția instantanee în ce priveşte recompensele financiare, plăcerea şi siguranța, acceptând în schimb disconfortul şi nesiguranța din prezent. De fapt, persoanele WEIRD găsesc plăcere în muncă, pe care o consideră o activitate cu efect cathartic.

În mod paradoxal, şi în ciuda individualismului şi a obsesiei față de propria persoană, persoanele din categoria WEIRD manifestă o tendință spre respectarea de reguli şi de principii imparțiale şi pot da dovadă de încredere, onestitate, echitate şi disponibilitate pentru cooperare față de necunoscuți şi persoane total străine. De fapt, în comparație cu majoritatea altor populații, noi, cei din categoria WEIRD, arătăm un grad scăzut de favoritism față de prieteni, familii, persoane de aceeaşi origine etnică şi comunități locale. Privim nepotismul ca un lucru imoral şi fetişizăm principiile abstracte în detrimentul contextului, al relațiilor, al eficienței şi al caracterului practic.

Din punct de vedere emoțional, persoanele WEIRD sunt adesea măcinate de vină când nu reuşesc să se ridice la standardele şi aspirațiile inspirate din contextul lor cultural, dar adeseori autoimpuse. În majoritatea societăților non-WEIRD viețile oamenilor sunt dominate de ruşine, nu de vină. Oamenii sunt cuprinşi de ruşine când ei, rudele sau chiar prietenii lor nu reuşesc să se ridice la înălțimea standardelor impuse de comunitate. Membrii comunităților non-WEIRD, de exemplu, se pot simți degradați în ochii scrutători ai celorlalți dacă fiica lor se căsătoreşte pe ascuns cu cineva din afara rețelei lor sociale. În schimb, o persoană WEIRD se poate simți vinovată dacă trage un pui de somn în loc să se ducă la sala de sport, cu toate că nu este vorba de o obligație şi nici nu va şti nimeni. Vina depinde de standardele proprii şi de raportarea la propria persoană, în timp ce ruşinea depinde de standarde sociale şi judecăți publice.

Acestea sunt doar câteva exemple, vârful acelui aisberg psihologic pe care l-am amintit, care include aspecte ale percepției, memoriei, atenției, capacității de a face raționamente, motivației, proceselor decizionale şi judecăților morale. Dar întrebările cărora sper să le răspund în această carte sunt: Cum au ajuns populațiile WEIRD să fie atât de neobişnuite din punct de vedere psihologic? De ce sunt diferite?

Dacă încercăm să identificăm conturul acestor dileme în Antichitatea târzie, vom observa că un anumit grup creştin a determinat răspândirea unui set de norme şi de convingeri sociale care au schimbat considerabil căsătoria, familia, moştenirea şi dreptul de proprietate în anumite zone ale Europei de-a lungul secolelor. Această transformare fundamentală a vieții de familie a inițiat o serie de schimbări psihologice care au impulsionat noi forme de urbanizare şi au alimentat comerțul impersonal, în acelaşi timp dinamizând proliferarea organizațiilor voluntare, de la ghilde comerciale şi târguri până la universități şi ordine monastice transregionale, guvernate de norme şi de legi cu un caracter individualist tot mai pronunțat. Veți vedea cum, în timp ce vom explica psihologia WEIRD, vom clarifica, de asemenea, natura exotică a religiei, căsătoriei şi familiei WEIRD. Dacă până acum nu ați ştiut că religia, familiile şi căsătoriile noastre sunt atât de ciudate, țineți-vă bine!

Faptul de a înțelege cum şi de ce unele populații europene au devenit bizare psihologic înainte de sfârşitul Evului Mediu ne va ajuta să clarificăm încă o enigmă: „ascensiunea Occidentului". De ce societățile europene apusene au cucerit o parte atât de mare a lumii începând cu a doua jumătate a secolului al XVI-lea? De ce creşterea economică, alimentată de noi tehnologii şi de Revoluția Industrială, a erupt în aceeaşi zonă spre finalul secolului al XVIII-lea, generând valurile globalizării care încă mătură țărmul lumii noastre şi azi?

Dacă o echipă de antropologi extratereştri ar fi examinat umanitatea din spațiul cosmic în anul 1000 d.Hr. sau 1200 d.Hr., n-ar fi avut cum să anticipeze că în a doua parte a mileniului planeta avea să fie dominată de câteva populații europene. În schimb, probabil că ar fi pariat pe China sau pe lumea islamică.[1]

Dar aceşti extratereştri n-ar fi avut cum să perceapă din punctul lor de observație orbital fermentarea tăcută a unei noi psihologii în unele comunități europene din Evul Mediu. Această psihologie proto-WEIRD, aflată în plină evoluție, a pregătit terenul pentru apariția piețelor impersonale, a urbanizării, a guvernelor constituționale, a politicii democratice, a religiilor individualiste, a societăților ştiințifice şi a inovațiilor nestăvilite. Pe scurt, aceste transformări psihologice au fertilizat solul pentru semințele lumii moderne. Aşadar, pentru a înțelege rădăcinile societății contemporane, trebuie să explorăm mecanismul prin care psihologia noastră se adaptează cultural şi evoluează în paralel cu familia, instituția noastră socială fundamentală.

Să începem prin a examina icebergul mai îndeaproape.

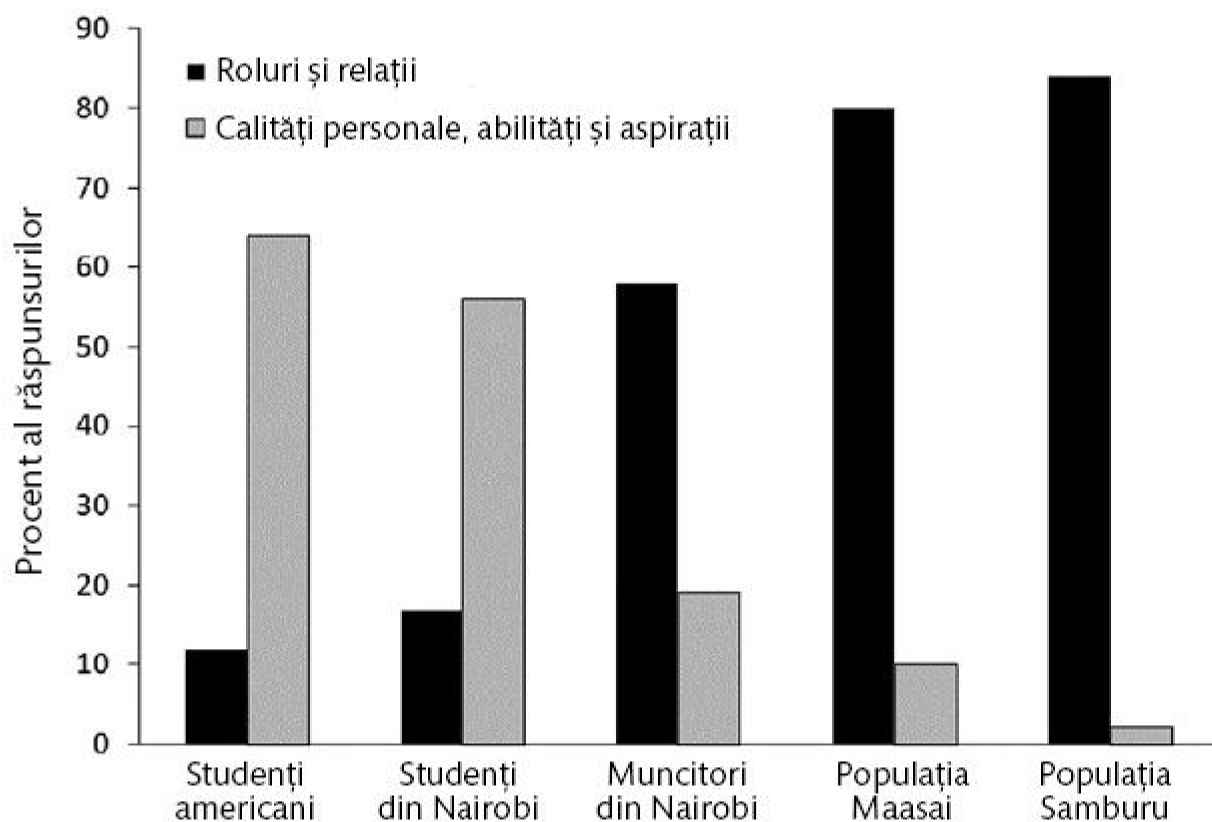
Te întreb acum, cine eşti tu?

Încercați să completați această propoziție în 10 moduri diferite:

Eu sunt....

Dacă sunteți WEIRD, cel mai probabil ați completat cu termeni de genul „preocupat de”, „pasionat de” sau „om de ştiință”, „chirurg”, „caiacist”. Probabil că nu prea v-a venit ideea să vă definiți drept „tatăl lui Josh” sau „mama Mayei”, deşi şi aceste roluri sunt la fel de corecte şi potențial mai importante în viața voastră. Această focalizare pe însuşiri personale, realizări şi apartenență la grupuri sociale abstracte sau idealizate mai degrabă decât pe relații personale, pe roluri sociale moştenite sau pe comunități bazate pe interacțiune directă constituie o trăsătură robustă a psihologiei WEIRD, dar care ne face să ieşim puternic în evidență la nivel global.

Figura 1.1 ilustrează răspunsurile pe care oamenii din Africa şi din Pacificul de Sud le dau la întrebarea „Cine sunt eu?” (Figura 1.1A) şi, respectiv, la sarcinile „Eu sunt...” (Figura 1.1B). Datele disponibile pentru Figura 1.1A mi-au dat posibilitatea să calculez atât procentajul răspunsurilor cu caracter explicit individualist, făcând referire directă la însuşiri personale, aspirații şi realizări, cât şi al celor care făceau referire la roluri sociale şi relații. La un capăt al spectrului se situează studenții din Statele Unite care se concentrează aproape exclusiv asupra calităților personale, aspirațiilor şi realizărilor lor. La celălalt capăt sunt populațiile Maasai şi Samburu. În regiunile rurale din Kenya, aceste două grupuri tribale sunt organizate în clanuri patriliniare şi perpetuează stilul de viață tradițional, bazat pe creşterea animalelor. În răspunsuri au făcut referire la rolurile şi relațiile lor în proporție de 80%, evidențiindu-şi doar ocazional atributele şi realizările personale (în 10% sau mai puțin dintre cazuri). În centrul acestor rezultate se situează două comunități din Nairobi, aglomerata şi agitata capitală a Kenyei. Muncitorii din Nairobi, printre care se numără şi reprezentanți ai mai multor triburi, au răspuns în general referindu-se la rolurile şi relațiile lor, deşi într-un procent mai mic față de participanții din populațiile Maasai sau Samburu. Spre deosebire de aceştia, studenții Universității din Nairobi (o instituție în stil european), care nu mai au nici o legătură cu zona rurală, au dat răspunsuri foarte asemănătoare cu ale omologilor lor americani, menționând atributele sau realizările personale.[3]


A
Roluri și relații
Calități personale, abilități și aspirații
Procent al răspunsurilor
90
80
70
60
50
40
30
20
10
0
Studenți americani
Studenți din Nairobi
Muncitori din Nairobi
Populația Maasai
Populația Samburu

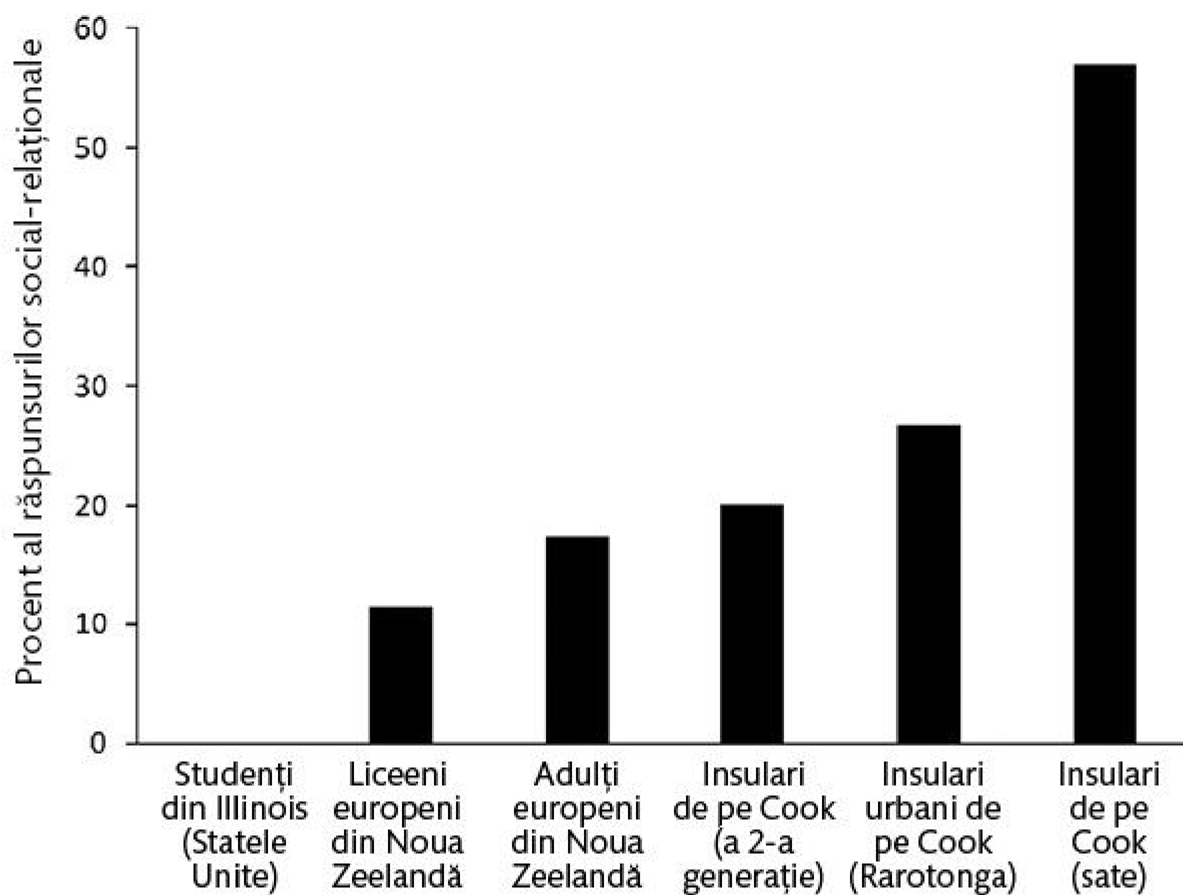

B
Procent al răspunsurilor social-relaționale
60
50
40
30
20
10
0
Studenți din Illinois (Statele Unite)
Liceeni europeni din Noua Zeelandă
Adulți europeni din Noua Zeelandă
Insulari de pe Cook (a 2-a generație)
Insulari urbani de pe Cook (Rarotonga)
Insulari de pe Cook (sate)

FIGURA 1.1. Identitate personală la nivelul mai multor populații. (A) Fiind realizată pe baza sarcinii de a răspunde la întrebarea „Cine sunt eu?”, figura de mai sus indică tendința reprezentanților mai multor populații de a se concentra asupra rolurilor şi relațiilor, nu asupra calităților şi a realizărilor personale. Barele indică procentele medii ale răspunsurilor corespunzătoare fiecărei persoane în fiecare zonă. (B) Graficul de jos a fost realizat pe baza sarcinii de a completa propoziția „Eu sunt...” şi reprezintă procentul mediu al răspunsurilor socio-relaționale.[2]

De cealaltă parte a globului, Figura 1.1B spune o poveste similară. Legăturile strânse de ordin politic şi social dintre Noua Zeelandă şi Insulele Cook ne oferă posibilitatea de a face comparații între locuitorii Insulelor Cook care au interacționat mai mult sau mai puțin intens cu neozeelandezii WEIRD. Spre deosebire de Kenya, datele de aici mi-au permis doar să separ răspunsurile care fac referire la roluri şi la relații sociale de orice altceva. Începând cu un sat de pe una dintre insule, unde oamenii sunt încă organizați pe criterii de filiație, proporția medie a răspunsurilor socio-relaționale a fost de 60%. Pe măsură ce ne-am apropiat de Rarotonga, capitala țării, o destinație turistică populară, frecvența răspunsurilor socio-relaționale a scăzut la 27%. Frecvența acestor răspunsuri date în Noua Zeelandă de copiii imigranților scade la 20%. Acest procent se apropie de cel al neozeelandezilor europeni, care este de 17%, iar al elevilor de liceu din Noua Zeelandă este şi mai scăzut, 12%. Prin comparație, studenții americani se situează chiar mai jos de acest procentaj, unele studii raportând zero răspunsuri socio-relaționale.

Multe alte studii psihologice vin în completarea lucrării de față, oferindu-ne posibilitatea de a face comparații între americani, canadieni, englezi, australieni şi suedezi, pe de o parte, şi popoarele asiatice, printre care japonezi, malaysieni, chinezi şi coreeni, pe de altă parte. Ideea este că persoanele WEIRD se situează de obicei la capătul extrem al intervalului distribuției, concentrându-se puternic asupra calităților, realizărilor, aspirațiilor şi personalităților lor mai degrabă decât asupra rolurilor, responsabilităților şi relațiilor. Studenții americani se dovedesc prin excelență preocupați de propriile persoane, distingându-se chiar printre alte comunități WEIRD.[4]

Concentrarea pe calitățile şi pe realizările personale în detrimentul rolurilor şi a relațiilor este un element central dintr-un pachet de trăsături psihologice pe care le voi centraliza sub denumirea de set al individualismului sau, pur şi simplu, individualism. Individualismul este înțeles cel mai bine drept un conglomerat de caracteristici psihologice care îi ajută pe oameni să evolueze în realitățile lor sociale WEIRD prin ajustarea percepțiilor, a atenției, a judecăților şi a emoțiilor. Mă aştept ca majoritatea populațiilor să prezinte seturi de trăsături psihologice care „se potrivesc” cu instituțiile, tehnologiile, mediile şi limbile societăților lor, deşi, cum veți observa, setul de trăsături WEIRD iese foarte mult din tipare.

setul individualismului sub lup**ă**

Pentru a înțelege individualismul, trebuie să începem de la celălalt capăt al spectrului.[5] În decursul istoriei, oamenii au crescut în cadrul unor rețele familiale complexe care aduceau împreună veri îndepărtați şi rude prin alianță. În aceste lumi unde există un cadru de reguli relaționale, supraviețuirea, identitatea, siguranța, căsătoria şi succesul depindeau de sănătatea şi de prosperitatea rețelelor bazate pe rudenie, care adeseori formau instituții cunoscute drept clanuri, generații, case sau triburi. Aceasta este lumea comunităților Maasai, Samburu şi a locuitorilor din Insulele Cook. În cadrul acestor rețele menite să dureze, fiecare individ este înzestrat cu o gamă largă de obligații, responsabilități şi privilegii moştenite în relație cu alți membri ai unei rețele sociale dense. De pildă, un om poate fi obligat să răzbune crima căreia i-a căzut victimă un văr de gradul al doilea (cu care este înrudit prin bunicul patern), poate să se bucure de privilegiul de a se căsători cu fiicele fratelui mamei sale, dar i se poate interzice să intre într-o relație matrimonială cu o femeie străină şi poate avea responsabilitatea de a-şi onora strămoşii prin ritualuri costisitoare, care, dacă ar fi neglijate, ar lovi cu ghinion întreaga sa linie de urmaşi. Comportamentul este foarte limitat de context şi de tipurile de relații implicate. Normele sociale care guvernează aceste relații şi care, luate colectiv, formează ceea ce eu numesc instituții bazate pe rudenie îi împiedică pe oameni să-şi caute prieteni, parteneri de afaceri sau de căsătorie în alte cercuri. În schimb, orientează investițiile oamenilor spre un grup restrâns, închis, bine definit şi în mare parte moştenit. Multe instituții bazate pe rudenie nu numai că influențează moştenirea şi locul unde vor trăi noile cupluri căsătorite, ci creează şi drepturi comune de proprietate (de exemplu, terenurile aparțin clanului) şi preluarea răspunderii comune pentru încălcarea legii (de pildă, tații pot merge la închisoare pentru infracțiunile comise de fii).

Această interdependență socială generează interdependență emoțională, ceea ce face oamenii să se identifice cu grupurile închise cărora le aparțin şi să opereze delimitări categorice pe baza interconexiunilor sociale între grupul lor şi ce este în exteriorul acestuia. De fapt, în această lume, deşi s-ar putea să nu-i cunoşti pe unii dintre verii tăi îndepărtați sau pe membrii tribului tău care se află la o distanță de trei sau de patru cercuri relaționale, aceştia vor continua să fie membri ai grupului tău restrâns atâta vreme cât sunt ataşați de tine prin legături de rudenie. În schimb, unele persoane cunoscute din vedere pot rămâne străine dacă nu eşti legat de ele prin raporturi sociale dense şi durabile.[6]

Succesul şi respectul depind în această lume de abilitatea cu care un individ se orientează în cadrul acestor instituții bazate pe rudenie. Aceasta înseamnă adesea (1) alinierea la opiniile membrilor grupului restrâns; (2) respectarea figurilor autoritare, cum ar fi bătrânii sau înțelepții; (3) controlarea comportamentului celor apropiați (dar nu al străinilor); (4) delimitarea grupului restrâns de ce este exterior acestuia şi (5) promovarea succesului colectiv al grupului ori de câte ori este posibil. Mai mult, din cauza multiplelor obligații, responsabilități şi constrângeri impuse de

tradiție, motivațiile oamenilor de cele mai multe ori nu sunt „orientate spre abordare”, spre formarea de relații noi sau lărgirea cercului de cunoştințe. În schimb, oamenii devin „orientați spre evitare” pentru a reduce riscul de a fi considerați devianți, de a genera neînțelegeri sau de a atrage dezaprobarea asupra lor înşişi şi a altora.[7]

Aceasta este una dintre extreme; acum să o comparăm cu extrema individualistă a spectrului. Să ne imaginăm psihologia necesară orientării într-o lume cu un număr restrâns de legături moştenite în care succesul şi respectul depind de (1) rafinarea calităților personale; (2) atragerea de prieteni, parteneri de viață şi parteneri de afaceri care prezintă aceste calități; şi (3) menținerea relațiilor cu aceştia atâta timp cât relația este reciproc avantajoasă. În această lume, toți căutăm relații mai bune, care pot dura sau nu. Oamenii au un număr restrâns de legături permanente şi multe amiciții, cunoştințe şi relații de serviciu pasagere. În timpul adaptării psihologice la această lume, oamenii au ajuns să se vadă atât pe ei înşişi, cât şi pe ceilalți ca nişte agenți independenți, definiți printr-un mănunchi unic sau special de talente (de ex. scriitor), interese (de ex. brodat), aspirații (de ex. parteneriat într-o firmă de avocatură), virtuți (de ex. echitate) şi principii (de ex. „nimeni nu este mai presus de lege”). Aceste calități pot fi amplificate sau accentuate dacă o persoană se alătură unui grup care respectă aceleaşi valori şi nutreşte aceleaşi aspirații. Reputația pe care o au printre ceilalți şi stima de sine se modelează în primul rând prin atributele şi realizările proprii, nu prin cultivarea unei rețele durabile de legături moştenite, guvernate de un set complex de norme sociale relevante pentru relații.[8]

Pentru a obține o primă imagine a diversității psihologice la nivel global vom reduce complexul individualismului la o singură dimensiune. Figura 1.2 reprezintă distribuția la nivel global a unei bine-cunoscute măsurători globale a individualismului, realizată de psihologul olandez Geert Hofstede, inițial pe baza unor sondaje printre angajații companiei IBM din întreaga lume. Această scală încearcă să stabilească gradul de orientare al oamenilor spre ei înşişi, spre familiile lor, spre realizările personale şi scopurile individuale. De exemplu, una dintre întrebări sună astfel: „Cât este de important pentru tine să-ți foloseşti talentele şi abilitățile la locul de muncă?”, iar alta: „Cât este de important pentru tine să ai de îndeplinit sarcini profesionale provocatoare, din care poți obține un sentiment de împlinire personală?” Persoanele cu un grad mai pronunțat de individualism vor să-şi fructifice talentele la maximum şi, ulterior, să se bucure de un sentiment de satisfacție în urma activității lor.

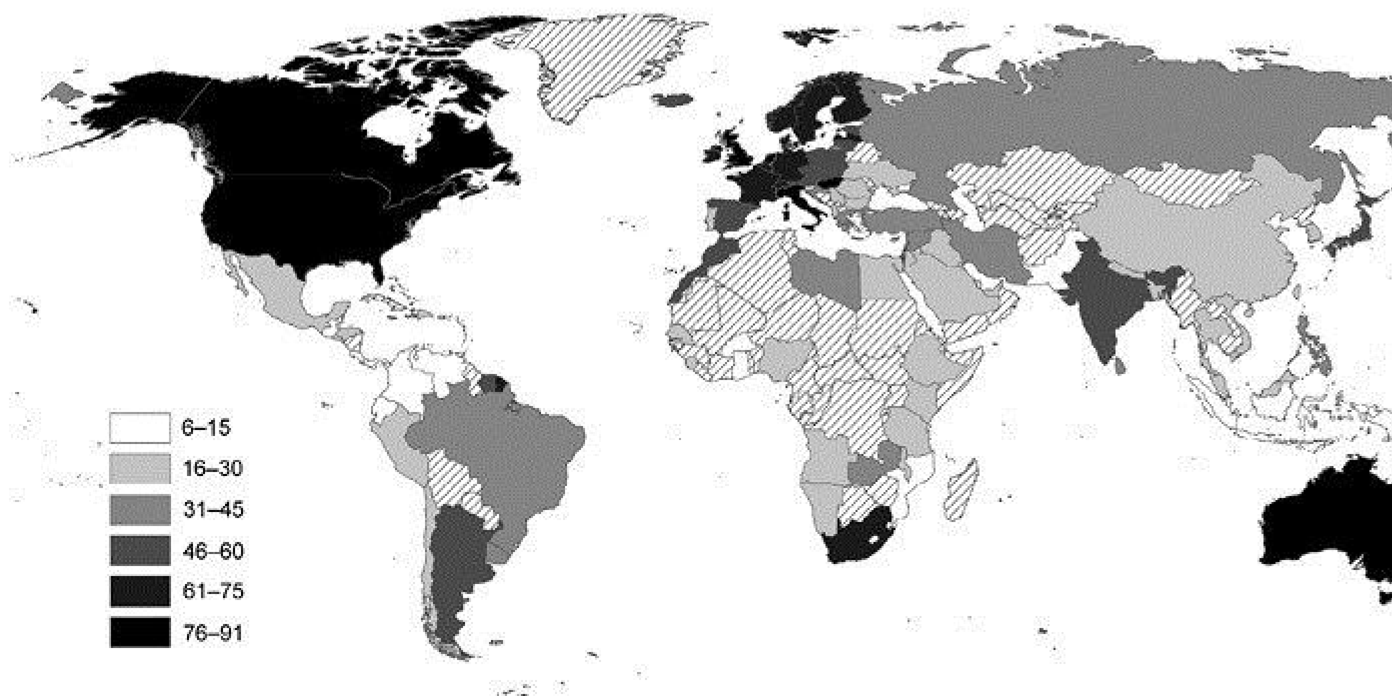


FIGURA 1.2. Hartă a individualismului la nivel global bazată pe scala globală a lui Hofstede, cuprinzând 93 de țări. Nuanțele mai închise indică un grad mai ridicat al individualismului. Zonele haşurate indică lipsa datelor.[9]

Valoarea acestei scale nu constă în faptul că se concentrează asupra unui segment îngust din psihologie, ci în aceea că reuneşte mai multe elemente din pachetul individualismului. La capătul superior al scalei, aşa cum era de aşteptat, vom găsi americani (91 de puncte), australieni (90) şi englezi (89) – e incontestabil că aceste națiuni sunt unele dintre cele mai WEIRD din lume. Sub primele locuri, cele mai individualiste societăți din lume se află aproape exclusiv în Europa, cu precădere în nord şi în vest, sau în națiunile descendente din englezi, cum ar fi Canada (80 de puncte) şi Noua Zeelandă (79). Este de remarcat că Figura 1.2 dă la iveală şi o lipsă a datelor, întrucât fâşii întregi din Africa şi din Asia Centrală continuă să rămână în mare parte terra incognita din punct de vedere psihologic.[10]

Această măsurare globală a individualismului se potriveşte surprinzător de bine cu rezultatele altor sondaje globale de proporții. Persoanele din țările mai individualiste, de exemplu, au legături familiale mai slabe şi dau dovadă într-o măsură mai scăzută de nepotism, ceea ce înseamnă că este mai puțin probabil ca patronii de firme, directorii şi politicienii să-şi angajeze sau să-şi promoveze rudele. Mai mult, țările mai individualiste au tendințe mai reduse de a delimita grupul restrâns de ceea ce se află în afara acestuia, sunt mai dispuse să ajute imigranții şi mai puțin încorsetate de tradiții şi de obiceiuri.

Țările mai individualiste sunt şi mai bogate, mai inovatoare şi mai productive economic. Au guverne mai eficiente, care furnizează servicii publice şi infrastructură, cum ar fi şosele, şcoli, electricitate şi apă.[11]

Acum, se porneşte de la presupoziția că legăturile pozitive puternice dintre individualismul psihologic şi calități cum ar fi prosperitatea națională şi eficiența guvernului reflectă un proces cauzal unidirecțional, în care prosperitatea economică sau instituțiile politice liberale duc la un individualism mai pronunțat. Cred cu tărie că relația de cauzalitate chiar este orientată în această direcție în cazul anumitor aspecte psihologice şi probabil domină procesele economice şi de urbanizare în cea mai mare parte a lumii. Am văzut, de exemplu, cum, cel mai probabil, deplasarea spre zone urbane a influențat imaginea de sine a locuitorilor din Insulele Cook şi a muncitorilor din Nairobi (Figura 1.1).[12]

Totuşi, cauzalitatea ar putea să acționeze şi în sens opus? Dacă vreun alt factor ar crea psihologii mai individualiste, înainte de creştere economică şi de guverne eficiente, ar fi posibil ca o asemenea transformare psihologică să stimuleze urbanizarea, piețele comerciale, prosperitatea, inovațiile şi crearea de noi forme de guvernare? Pe scurt, răspunsurile mele sunt da şi da. Pentru a vedea cum poate avea loc un asemenea fenomen, să aruncăm mai întâi o privire asupra cuprinzătorului set de trăsături psihologice asociate cu individualismul de-a lungul istoriei. Odată ce observăm componentele psihologice esențiale, ar trebui să devină mai clar în ce mod aceste schimbări au avut un efect atât de puternic asupra istoriei economice, religioase şi politice din Europa.

Înainte de a ne continua trecerea în revistă a diversității psihologice la nivel global, voi evidenția patru elemente importante demne de luat în seamă:[13]

1. Trebuie să onorăm diversitatea umană, care include diversitatea psihologică. Prin evidenţierea elementelor particulare ale naţiunilor WEIRD, nu le denigrez nici pe acestea, şi nici alte colectivităţi. Scopul meu este de a analiza sursa diversităţii psihologice şi rădăcinile lumii moderne.

2. Nu trebuie să stabilim o relaţie de opoziţie binară între WEIRD şi non-WEIRD. Aşa cum vom vedea în multe grafice şi diagrame, variaţia psihologică la nivel global este şi continuă, şi multidimensională.

3. Diversitatea psihologică este identificabilă la toate nivelurile, nu numai printre naţiuni. Uneori ajung într-un punct mort comparând valorile medii la nivelul unei ţări, pentru că doar acelea sunt datele disponibile. Cu toate acestea, pe parcursul întregii cărţi, vom examina adesea diferenţele psihologice în interiorul unei ţări, între regiuni, provincii şi sate şi chiar în cadrul celei de-a doua generaţii de imigranţi proveniţi din diverse naţiuni. Deşi naţiunile WEIRD se concentrează de obicei la un capăt al intervalului distribuţiei globale, vom explora şi explica variaţiile în cadrul Europei, al „Occidentului" şi al lumii industrializate.

4. Nici una dintre diferenţele observate la nivel de populaţie nu ar trebui considerată o trăsătură fixă, esenţială, imuabilă a unor naţiuni, triburi sau grupuri etnice. Dimpotrivă, această carte îşi propune să arate cum şi de ce ni s-a schimbat psihologia de-a lungul istoriei şi cum va continua ea să evolueze.

Cultivarea identităţii weird

Adaptarea la o lume socială individualistă presupune rafinarea acelor calități personale care definesc diferite contexte şi relații. În schimb, succesul într-o lume unde există un cadru de reguli relaționale presupune cunoaşterea unor tipuri de relații care necesită abordări şi comportamente total diferite. Dovezi psihologice din diverse societăți, printre care comunități din Statele Unite, Australia, Mexic, Malaysia, Japonia şi Coreea, reflectă aceste modele. În comparație cu cea mai mare parte a lumii, națiunile WEIRD fac dovada unei abordări omogene din punctul de vedere al unor trăsături ca „onestitatea" sau „glacialitatea" diferitelor tipuri de relații, cum ar fi cele cu persoane mai tinere din aceeaşi categorie socio-profesională, cu prieteni, părinți, profesori sau străini. În schimb, la coreeni şi la japonezi se remarcă omogenitate exclusiv în limitele unor contexte relaționale, mai precis în felul în care se comportă separat cu mamele, prietenii sau profesorii de-a lungul timpului. De la un context social la altul, comportamentul acestor popoare variază foarte mult şi fără restricții: o persoană poate fi rezervată şi umilă față de profesori şi, în acelaşi timp, relaxată şi glumeață cu prietenii. De aici rezultă că, deşi americanii consideră flexibilitatea comportamentală ipocrizie şi disimulare, multe alte popoare privesc adaptarea personală în funcție de diferite tipuri de relații ca o expresie a înțelepciunii, maturității şi adaptabilității sociale.[14]

Aceste aşteptări care variază de la o societate la alta determină şi modelează reacții psihologice diferite. De exemplu, într-un studiu în care se făcea o comparație între coreeni şi americani, atât părinților, cât şi prietenilor li se cerea să emită aprecieri referitoare la caracteristicile participanților la studiu. Printre americani, s-a considerat că participanții care au dat dovadă de un grad mai ridicat de consecvență comportamentală în contexte diferite „ştiu să se comporte mai bine în societate" şi sunt mai „simpatizați" de părinți şi de prieteni față de cei al căror comportament era mai puțin consecvent. Aceasta înseamnă că, în comunitățile din categoria WEIRD, se aşteaptă de la tine să ai un comportament consecvent în contexte diferite şi, dacă satisfaci aceste aşteptări, vei avea mai mult succes pe plan social. În schimb, în Coreea, nu s-a observat nici o corespondență între gradul de consecvență comportamentală în contexte diferite şi succesul sau popularitatea socială, aşadar consecvența comportamentală nu aduce nici un profit social. Întorcându-ne la Statele Unite, concordanța dintre părinți şi prieteni în privința caracteristicilor participanților la experiment a fost de două ori mai crescută decât cea din Coreea. Aceasta înseamnă că, în America, o anumită persoană este percepută aproape la fel şi de prieteni, şi de părinți, spre deosebire de Coreea, unde părinții şi prietenii percep aceeaşi

persoană destul de diferit. În cele din urmă, corelarea dintre comportamentul consecvent în contexte variate şi nivelul de satisfacție în viață şi emoțiile pozitive a fost mult mai pronunțată printre americani față de coreeni. În ansamblu, comportamentul constant, indiferent de relație – calitatea de „a fi tu însuți" – aduce beneficii mai mari în America, atât pe plan social, cât şi emoțional.[15]

Aceste rezultate sugerează că importanța imensă atribuită de disciplina psihologiei noțiunilor de stimă de sine şi autoapreciere constituie probabil un fenomen WEIRD. În schimb, în puținele societăți non-WEIRD unde a fost studiat, un grad înalt de stimă de sine şi o imagine pozitivă despre sine nu sunt strâns asociate nici cu mulțumirea în viață, nici cu starea subiectivă de bine. În multe societăți, ceea ce contează este imaginea, stima cu care te tratează alții, nu stima de sine, înrădăcinată în cultivarea eficientă a unui set de calități personale unice care reflectă „adevăratul sine" al unei persoane.[16]

În societățile WEIRD, presiunea exercitată în sensul cultivării trăsăturilor comportamentale care nu variază de la un context la altul conduce la atribuire dispozițională – o tendință de a interpreta comportamentul unei persoane ca fiind determinat de trăsăturile personale care îi influențează acțiunile în contexte diferite. De exemplu, faptul că „el este leneş" (o anumită dispoziție) explică de ce nu-şi termină treaba. Dar dacă este bolnav sau rănit? Atribuirea dispozițională se manifestă psihologic în două moduri. Mai întâi, ne creează o stare de disconfort cu privire la inconsecvența noastră. Dacă ați participat la un curs de psihologie socială, atunci vă veți da seama că este vorba despre disonanță cognitivă. Rezultatele cercetărilor sugerează că persoanele WEIRD sunt mai puternic afectate de disonanța cognitivă şi recurg la echilibristică mentală pentru a-şi atenua starea de disconfort. În al doilea rând, atribuirea dispozițională influențează modul în care-i judecăm pe ceilalți. Psihologii denumesc acest fenomen eroare fundamentală de atribuire, deşi, în mod clar, nu este chiar atât de fundamentală, ci este WEIRD. În general, persoanele WEIRD manifestă tendința de a explica acțiunile sau modelele comportamentale prin trăsăturile „interioare" ale celorlalți, bazându-se pe inferențe despre trăsăturile dispoziționale (de ex., „este leneş" sau „nu este de încredere"), personalitate („este introvertită" sau „conştiincioasă") şi convingeri sau intenții care ar fi putut motiva o anumită acțiune („ce anume a ştiut şi când a aflat?"). Alte comunități acordă mai multă atenție acțiunilor şi rezultatelor decât elementelor „interioare".[17]

Măcinat de vină, dar fără ruşine

Pe baza datelor colectate de la un număr de 2 921 de studenți din 37 de țări, în cazul oamenilor din societăți cu un caracter individualist mai puternic se observă mai multe experiențe emoționale asemănătoare cu vina şi mai puține asemănătoare cu ruşinea. De fapt, studenții din țări precum Statele Unite, Australia şi Olanda sunt foarte rar cuprinşi de ruşine. Totuşi, aceştia au resimțit de mai multe ori vina în comparație cu oamenii din alte societăți;

acestor experiențe li s-a dat o dimensiune morală şi au avut un impact puternic atât asupra stimei de sine, cât şi a relațiilor personale. În ansamblu, viețile emoționale ale oamenilor WEIRD sunt măcinate de un sentiment de vinovăție.[18]

Pentru a înțelege acest lucru, trebuie mai întâi să analizăm în profunzime ruşinea şi vina. Ruşinea îşi are rădăcinile într-un set psihologic dezvoltat genetic, asociat cu devalorizarea socială în ochii celorlalți. Oamenii sunt cuprinşi de ruşine când încalcă norme sociale (de exemplu, comit adulter), când nu reuşesc să se ridice la standardele de performanță locale (de pildă, nu reuşesc să promoveze un curs de psihologie) sau când se găsesc pe o treaptă ierarhică inferioară. Ruşinea are nişte semne de manifestare universale, cum ar fi privire plecată, umeri căzuți şi o tendință generală de „a te face cât mai mic" (ghemuire). Aceste semne reprezintă dovada în fața comunității că făptaşii îşi recunosc transgresiunea sau deficiența şi cer îngăduință. Emoțional, persoanele cuprinse de un sentiment de ruşine ar vrea să ocupe cât mai puțin spațiu şi să se facă nevăzute. Evită contactul cu alții şi chiar îşi pot părăsi comunitățile o vreme. Caracterul public al eşecului are o importanță crucială: dacă publicul nu este la curent cu un anumit eveniment, atunci nu apare sentimentul de ruşine, deşi oamenii pot trăi cu teama că secretul lor va fi dat în vileag. În cele din urmă, ruşinea poate fi simțită indirect. În acele societăți unde există un cadru de reguli relaționale, o faptă reprobabilă sau o relație ilicită poate abate ruşinea asupra părinților, a fraților şi chiar a rudelor mai îndepărtate, cum ar fi veri. Ecourile unei fapte ruşinoase în rețelele de rudenie sunt justificate, pentru că rudele sunt judecate la rândul lor şi poate chiar pedepsite pentru acțiunile unui membru al familiei.[19]

Vina este ceva diferit; este un sistem intern de orientare şi, cel puțin parțial, un produs cultural, deşi probabil include şi nişte aspecte psihologice înnăscute, cum ar fi regretul. Sentimentul de vină apare când o persoană îşi măsoară propriile acțiuni şi sentimente conform unor standarde pur personale. Mă pot simți vinovat că am mâncat singur o pizza sau că nu i-am dat mărunțişul din buzunar unui om al străzii pe care l-am întâlnit duminică dimineața pe o stradă pustie din Manhattan. Mă încearcă acest sentiment deoarece nu am reuşit să mă ridic la înălțimea standardelor personale, nu pentru că aş fi încălcat o normă generală sau mi-ar fi fost afectată reputația în ochii celorlalți.

Desigur, există multe situații în care putem simți atât vină, cât şi ruşine, întrucât am încălcat în public o normă socială – de pildă, i-am tras o palmă unui copil neascultător. În acest caz, ruşinea provine din faptul că suntem convinşi că oamenii din jur vor avea o părere mai proastă despre noi (voi fi privit ca o persoană care loveşte un copil), iar vina se iveşte din propriile noastre standarde internalizate (de ex., să nu loveşti un copil nici măcar la mânie). Spre deosebire de ruşine, vina nu are nişte semne exterioare generale, poate dura săptămâni sau chiar ani şi pare să necesite multă reflecție. Spre deosebire de „retragerea" şi „îndepărtarea" pe care le declanşează ruşinea, vina îndeamnă adesea la apropiere şi declanşează dorința de a soluționa problema care cauzează vina. Sentimentele de vină

față de un prieten sau partener de viață pe care l-am dezamăgit, de pildă, pot genera eforturile de a ne cere iertare şi de a repara relația.[20]

E simplu să înțelegem de ce ruşinea domină multe societăți unde există un cadru de reguli relaționale. Mai întâi, există mult mai multe norme sociale atent monitorizate care variază de la un context la altul şi de la o relație la alta şi, în consecință, ocaziile de a încălca aceste norme şi de a comite greşeli care să inducă ruşinea sunt mai numeroase, iar probabilitatea ca acestea să fie observate de membrii rețelelor sociale dense este mai mare. În al doilea rând, de la membrii acelor societăți unde există un cadru de reguli relaționale, spre deosebire de cei ai societăților individualiste, se aşteaptă să îndeplinească mai multe roluri de-a lungul vieții şi să-şi formeze un set amplu de abilități, dezvoltate măcar până la un nivel de prag. De aici rezultă mai multe ocazii de a nu se conforma standardelor locale şi de a scădea în ochii celorlalți. În al treilea rând, interdependența socială înseamnă că oamenii pot fi cuprinşi de vinovăție, chiar dacă nu comit nici o acțiune condamnabilă. Desigur, probabil că sentimentul de vină există în multe societăți dominate de ruşine, doar că este prea puțin proeminent şi important ca să poată face aceste societăți să funcționeze.[21]

În schimb, vina ocupă o poziție proeminentă în societățile individualiste. Pe măsură ce oamenii îşi cultivă propriile talente şi calități unice, vina devine o componentă a mecanismului afectiv care-i motivează să se conformeze propriilor standarde. Vegetarienii, de pildă, se pot simți vinovați dacă mănâncă bacon chiar şi când sunt plecați în oraşe îndepărtate şi sunt înconjurați de non-vegetarieni. Nu are cine să-i judece că savurează baconul, dar tot se simt vinovați. Ideea este că, în societățile individualiste, cei care nu se simt în general vinovați vor face eforturi pentru a-şi cultiva calitățile personale, a trăi conform standardelor proprii şi a menține relații personale de calitate. În comparație cu vina, ruşinea este atenuată pentru că normele sociale care guvernează diverse relații şi contexte în societățile individualiste sunt mai puține şi cel mai adesea nu sunt monitorizate în aceste populații nu prea dense.[22]

Uită-te la mine!

De mai bine de o jumătate de secol, psihologii au fost fascinați să constate cât de dispuşi sunt oamenii să se conformeze celor egali cu ei şi să se supună figurilor autoritare.[23] În celebrul experiment al lui Solomon Asch, fiecare participant intra în laborator împreună cu alte câteva persoane care păreau alți „participanți la experiment”. Aceştia, de fapt, erau colaboratorii cercetătorilor. În fiecare rundă a experimentului, un segment dintr-o linie reprezentând etalonul îi era arătat grupului împreună cu alte trei segmente, etichetate 1, 2 şi 3 (vezi inserția în Figura 1.3). Fiecare persoană trebuia să spună cu voce tare care dintre cele trei segmente avea aceeaşi lungime cu segmentul etalon. În câteva runde prestabilite, colaboratorii cercetătorilor au dat acelaşi răspuns incorect înaintea participanților adevărați. Raționamentul în sine era simplu: participanții au obținut răspunsul corect

în 98% din cazuri când nu au fost influențați. Aşadar, întrebarea este: Cât de dispuşi sunt oamenii să renunțe la percepția proprie în favoarea unui răspuns care să-l copieze pe al altora?

Răspunsul depinde de locul unde a crescut fiecare. Persoanele din categoria WEIRD chiar îi imită pe alții, iar acest lucru l-a surprins pe Solomon. Doar aproximativ un sfert dintre participanți nu s-au lăsat niciodată influențați de ceilalți. Totuşi, cei din categoria WEIRD îi imită pe ceilalți într-o măsură mai mică în comparație cu toate celelalte populații studiate. Barele din Figura 1.3 ilustrează amploarea efectului conformării la nivelul unor grupuri de studenți din 10 țări diferite. Intensitatea dorinței de a se conforma se multiplică de trei ori pe măsură ce ne deplasăm dinspre societățile WEIRD, la un capăt, şi Zimbabwe, la celălalt capăt.[24]

Studierea în detaliu a acestor experimente relevă două tipare interesante. Mai întâi, societățile cu un grad mai scăzut de individualism manifestă tendințe mai pregnante de a se conforma grupului (ceea ce se observă prin corelarea datelor din Figurile 1.2 şi 1.3). În al doilea rând, în cei cincizeci de ani care au trecut de la eforturile inițiale întreprinse de Solomon, motivațiile în sensul conformării manifestate de americani au scăzut. Cu alte cuvinte, americanii sunt mai puțin dispuşi să se conformeze acum decât la începutul anilor 1950. Nici unul dintre aceste aspecte nu este deosebit de surprinzător, dar e plăcut să descoperim că intuițiile noastre sunt susținute de dovezi de ordin psihologic.[25]

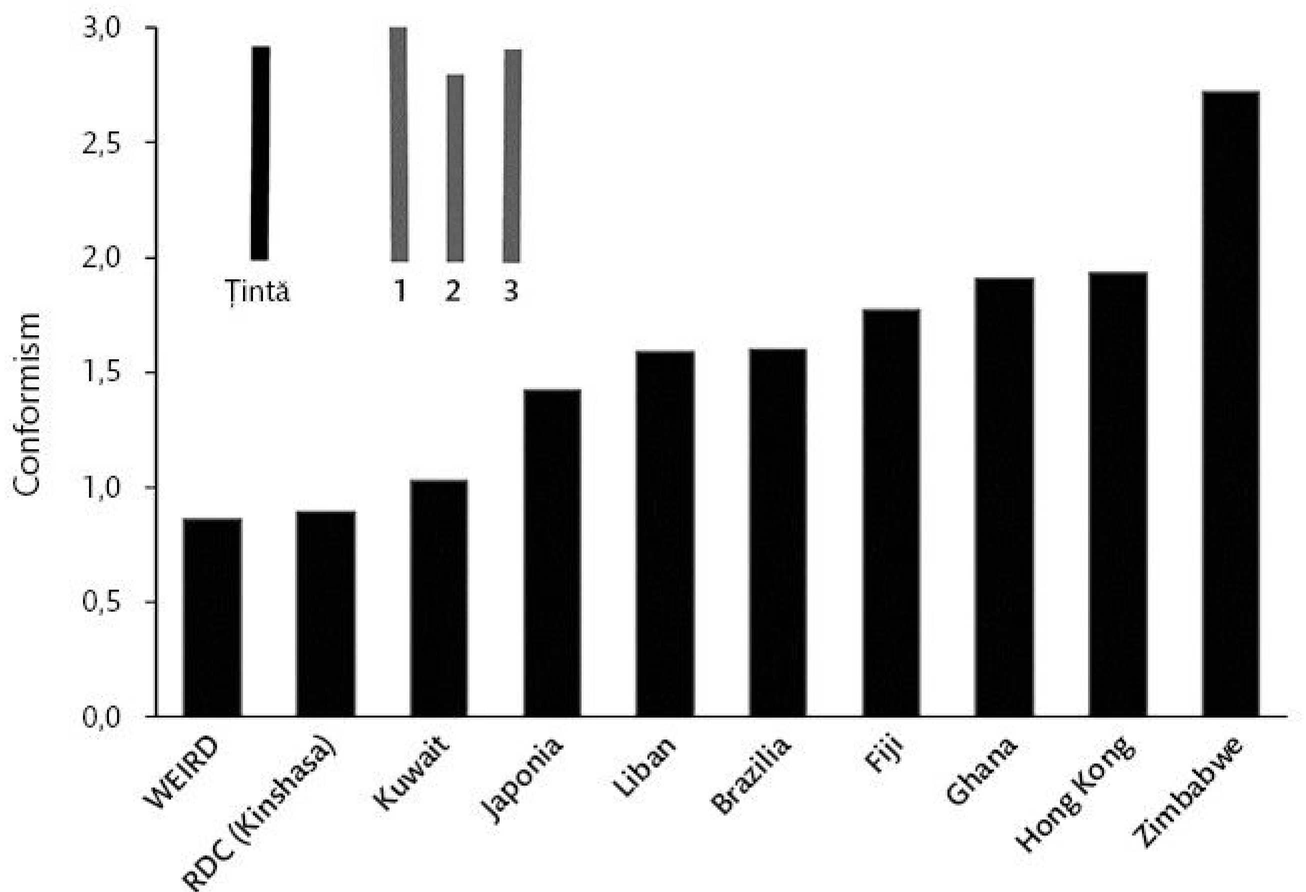


FIGURA 1.3. Forță a efectului de imitare a opiniilor altora în Experimentul Conformismului, elaborat de Asch, administrat unui număr de zece populații diferite. Barele pentru societățile WEIRD, Japonia şi Brazilia reprezintă valori medii rezultate din mai multe studii.[26]

Oamenii WEIRD sunt dispuşi să ignore opiniile, preferințele, părerile şi solicitările altora, iar această atitudine se aplică nu numai egalilor, ci este valabilă şi pentru vârstnici, bunici şi autorități tradiționale. În completarea acestor studii controlate privind gradul de conformism voi discuta datele sondajelor globale în capitolele următoare şi voi arăta că, spre deosebire de altele, populațiile WEIRD nu valorizează conformismul şi nu văd „obediența" ca o valoare care trebuie inculcată copiilor. Nu venerează nici tradițiile, nici înțelepții, aşa cum o fac majoritatea celorlaltor societăți, iar vârstnicii nu sunt tratați cu acelaşi respect de care au parte în multe alte locuri.[27]

Să presupunem că, pe parcursul istoriei, s-ar fi întâmplat ceva care să-i facă pe oameni mai puțin dispuşi să se conformeze, mai puțin ascultători şi mai puțin dornici să arate deferență vârstnicilor, autorităților tradiționale şi înțelepților. Oare aceste schimbări ar fi influențat evoluția culturală a organizațiilor, instituțiilor şi inovațiilor?

Cei care au răbdare capătă bezele

Avem de ales între mai multe variante. Preferați să obțineți (A) 100 de dolari astăzi sau (B) 154 de dolari peste un an? Dacă ați ales varianta (A), voi mări oferta pentru anul viitor şi vă voi propune 185 de dolari în loc de 154. Dar, dacă inițial ați ales 154 de dolari anul viitor, voi reduce oferta şi vă voi prezenta două variante: 100 de dolari acum sau 125 anul viitor. Dacă acum vă răzgândiți în privința plății amânate (B) şi alegeți (A), adică 100 de dolari acum, voi îndulci oferta plății amânate, crescând suma la 130 de dolari. Prin analizarea acestor tipuri de alegeri binare, cercetătorii pot evalua gradul de răbdare de care dau dovadă oamenii sau ceea ce se cheamă „reducere temporală” sau „reducere a amânării”. Persoanele nerăbdătoare „reduc” viitorul într-o măsură mai mare, adică preferă un profit imediat unui profit obținut mai târziu. Persoanele mai răbdătoare, în schimb, sunt dispuse să aştepte mai mult pentru a câştiga mai mulți bani.

Calitatea de a fi răbdător variază semnificativ de la un popor la altul, de la o regiune la alta între granițele aceleiaşi țări şi de la un individ la altul. Folosind metoda titrării descrisă anterior şi o întrebare dintr-un sondaj, economiştii Thomas Dohmen, Benjamin Enke şi colaboratorii lor au măsurat nivelul răbdării a 80 000 de persoane din 76 de țări. Figura 1.4 ilustrează această variație la nivelul fiecărei țări, folosind nuanțe mai întunecate pentru a reprezenta acele țări în care oamenii au în general mai multă răbdare. În timp ce locuitorii țărilor reprezentate prin nuanțe mai deschise preferă să încaseze cei 100 de dolari astăzi (suma fiind transformată în moneda locală şi adaptată puterii de cumpărare din regiune), cei din țările reprezentate prin nuanțe închise preferă în general să aştepte un an pentru o recompensă mai substanțială. De exemplu, locuitorii celei mai răbdătoare țări, Suedia, pot rezista propunerii de a încasa 100 de dolari pe loc şi sunt dispuşi să aştepte un an pentru a încasa o sumă care depăşeşte 144 de dolari. La polul opus, în Africa, rwandezii solicită cel puțin 212 dolari peste un an înainte de a refuza cei 100 de dolari plătibili imediat. În medie, pe întreg mapamondul, oamenii amână cu un an încasarea celor 100 de dolari doar dacă suma amânată depăşeşte 189 de dolari.

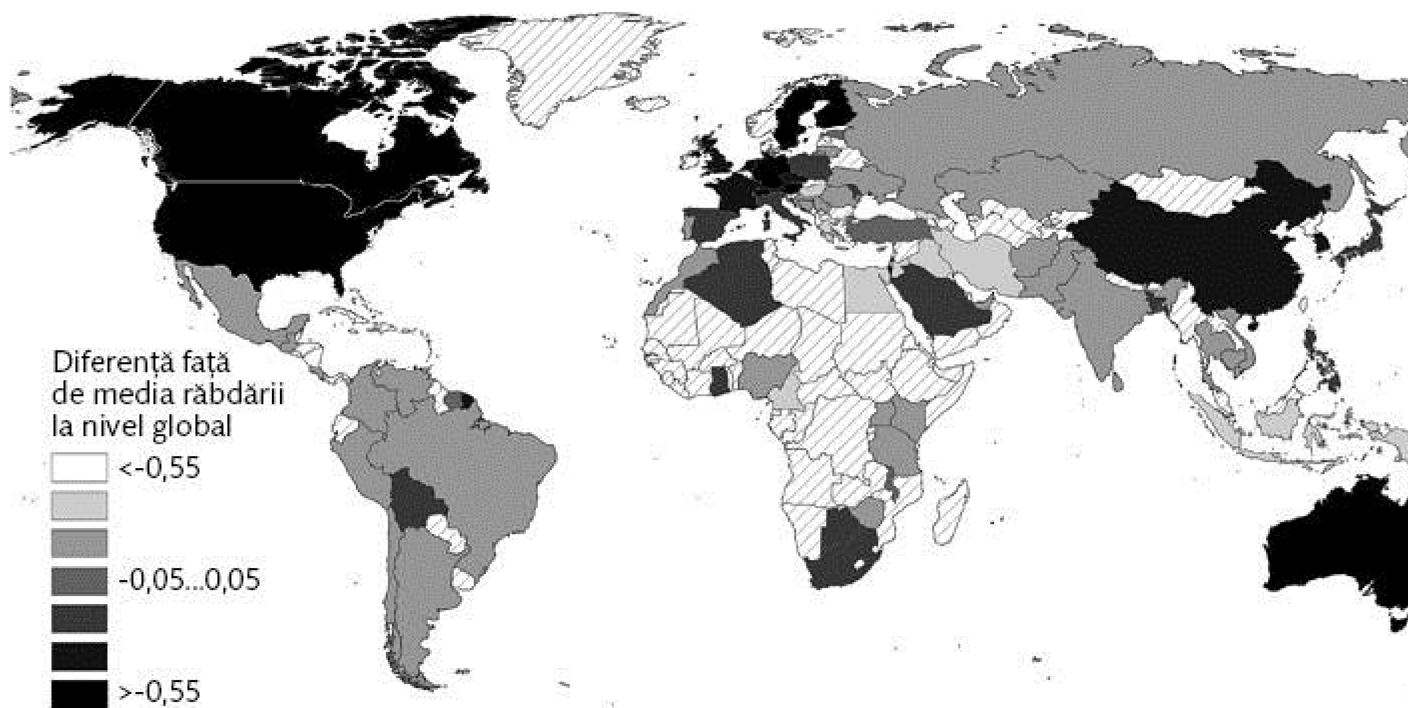


FIGURA 1.4. Distribuție globală a răbdării, analizată în 76 de țări. Nuanțele mai închise indică un nivel mai ridicat al răbdării. Zonele hașurate indică lipsa datelor relevante.[28]

Harta de mai sus ilustrează foarte clar distribuția globală a variațiilor nivelului răbdării, măsurat la nivelul fiecărei națiuni. Începând cu națiunile cu cel mai ridicat nivel al acestei calități, ordinea țărilor reprezentate cu negru este: Suedia, Olanda, Statele Unite, Canada, Elveția, Australia, Germania, Austria și Finlanda.[29]

În cadrul acestor experimente, un grad mai ridicat de răbdare poate fi asociat cu un standard economic, educațional și guvernamental mai ridicat la nivelul țărilor, al regiunilor dintr-o anumită țară și al persoanelor din aceeași regiune. La nivel național, țările cu populații mai răbdătoare generează venituri mai mari (produs intern brut sau PIB pe cap de locuitor) și sunt mai productive în domeniul inovațiilor. Aceste națiuni își administrează mai bine resursele financiare, sunt mai educate și dovedesc abilități cognitive mai dezvoltate în sfera matematicii, a științei și a înțelegerii unui text citit. Instituțional, țările mai răbdătoare beneficiază de mai multă stabilitate democratică, drepturi de proprietate mai bine demarcate și guverne mai eficiente. Corespondența dintre răbdare și aceste rezultate este observabilă și când ne concentrăm asupra fiecărei regiuni a planetei în parte. De fapt, datele arată că legătura cea mai puternică între un nivel ridicat al răbdării și rezultate economice pozitive apare în zonele economice mai puțin dezvoltate, cum ar fi Africa subsahariană, Asia de Sud-Est și Orientul Mijlociu. Astfel, capacitatea de a amâna satisfacerea dorințelor ar putea să joace un rol chiar mai important în atingerea prosperității

economice acolo unde instituțiile economice şi politice sunt mai puțin eficiente.[30]

Aceleaşi tipare se observă şi când comparăm mai multe regiuni ale aceleiaşi țări sau mai mulți indivizi din aceeaşi regiune. Între granițele aceleiaşi țări, populațiile care dovedesc mai multă răbdare generează venituri mai ridicate şi studiază mai mult. Tot astfel, într-un anumit perimetru geografic, persoanele care au mai multă răbdare obțin venituri mai mari şi studii mai avansate.

Măsurile de reducere a întârzierii corespund unei calități numite în psihologie autodisciplină sau autocontrol. Pentru a măsura capacitatea de autocontrol a copiilor, experimentatorul îi pune copilului în față o singură bezea şi îi spune că, dacă are răbdare să aştepte să o mănânce până revine el în cameră, copilul va primi două bezele în loc de una. Apoi părăseşte încăperea şi îşi observă subiectul, fără a fi văzut de acesta, să vadă cât de mult rezistă copilul până cedează şi mănâncă bezeaua. Unii copii mănâncă imediat singura bezea oferită. Câțiva aşteaptă 15 minute sau puțin mai mult, până când experimentatorul renunță şi se întoarce, aducând şi a doua bezea. Ceilalți copii îşi pierd răbdarea undeva la mijloc. Capacitatea de autocontrol a fiecărui copil este cuantificată prin numărul de secunde de aşteptare.[31]

Sarcini experimentale psihologice de acest tip funcționează adesea ca predictori foarte puternici ai comportamentului din viața reală. Adulții şi adolescenții care au dovedit mai multă răbdare în timpul testului cu bezeaua din perioada preşcolară şi-au continuat studiile, au obținut note mai bune, au economisit mai mulți bani, au câştigat salarii mai mari, au practicat sporturi şi au fumat mai puțin. Dintre aceştia, doar un procent scăzut au ajuns consumatori de droguri, alcoolici sau infractori. Legătura dintre răbdarea de fier dovedită în timpul testului cu bezeaua şi succesul din viața de adult este independentă de coeficientul de inteligență al persoanei respective şi de statutul socio-economic al familiei, şi, chiar şi când comparația se face între doi frați, se observă că fratele care a dovedit mai multă răbdare are mai mult succes în viața de adult decât celălalt frate.[32]

Răbdarea şi autocontrolul unei persoane sunt adaptate mediilor instituționale şi tehnologice cu care respectiva persoană interacționează de-a lungul vieții, exact cum se întâmplă şi cu individualismul, vina şi conformismul. În anumite societăți unde există un cadru de reguli relaționale, autocontrolul nu aduce beneficii personale prea mari, încât nu trebuie să ne aşteptăm ca legătura dintre răbdare şi succes în viața de adult să fie universal valabilă. Cu toate acestea, când normele sociale locale răsplătesc autocontrolul şi taxează nerăbdarea, apar tot soiul de trucuri psihologice menite să cultive autocontrolul. Pe parcurs vom vedea că învățarea culturală, ritualurile, monogamia, piața şi credința religioasă pot contribui la dezvoltarea răbdării şi a autocontrolului în feluri care pregătesc terenul pentru noi forme de guvernare şi o creştere economică mai accelerată.

Diplomaţi ONU primesc amenzi pentru parcare ilegală

Diplomații ONU din New York, reprezentanți ai 149 de țări, erau scutiți de plata amenzilor pentru parcare neregulamentară până în noiembrie 2002. Dispunând de imunitate diplomatică, puteau parca oriunde, puteau bloca alte vehicule parcate sau chiar căi de acces şi intrări în instituții şi sufocau străzile Manhattanului fără a fi pasibili de amendă. Consecințele acestei imunități au fost imense: între noiembrie 1997 şi finele anului 2002, misiunile diplomatice ONU au acumulat peste 150 000 de amenzi de parcare neplătite, în valoare de circa 18 milioane de dolari americani.

Deşi locuitorii oraşului New York aveau de suferit, această situație a creat condițiile pentru un experiment natural efectuat de doi economişti, Ted Miguel şi Ray Fisman. Dat fiind că aproximativ 90% din misiunile diplomatice ONU sunt amplasate la mai puțin de 1,5 kilometri de sediul ONU, majoritatea diplomaților se confruntau cu aceleaşi probleme – străzi aglomerate, zile ploioase şi zăpadă. Ted şi Ray au avut ideea să compare distribuția pe națiuni a amenzilor de parcare primite de reprezentanții mai multor țări.

Diferențele au fost semnificative. Pe durata intervalului de cinci ani care au precedat suspendarea imunității în 2002, diplomații din Marea Britanie, Suedia, Canada, Australia şi din alte câteva țări au primit zero amenzi. Spre deosebire de aceştia, diplomații din Egipt, Ciad şi Bulgaria, printre alții, au primit cele mai multe amenzi, acumulând un număr care depăşea o sută de amenzi pentru fiecare membru al misiunilor diplomatice respective. Dacă analizăm țările în ansamblu, cu cât indicele de corupție al unei țări era mai ridicat, cu atât mai mare era numărul de amenzi primite de reprezentanții săi. Corespondența dintre corupția din țara de origine şi parcarea ilegală în Manhattan se menține indiferent de dimensiunile unei misiuni ONU, de veniturile reprezentanților săi, de regula de parcare încălcată (de exemplu, blocarea unui vehicul parcat) şi de momentul zilei când s-a comis infracțiunea.[33]

Imunitatea diplomatică pentru încălcarea regulilor de parcare a fost suspendată în 2002, iar poliția newyorkeză a intervenit în forță, retrăgând numerele diplomatice de pe plăcuțele de înmatriculare ale maşinilor care acumulaseră mai mult de trei amenzi. În consecință, rata încălcării regulilor de circulație a scăzut rapid. Totuşi, în ciuda aplicării noilor legi şi a scăderii în ansamblu a ratei de încălcare a regulilor, reprezentanții celor mai corupte țări au continuat să ia cele mai multe amenzi de parcare.

Pe baza datelor din realitatea cotidiană, acest studiu arată că misiunile diverselor țări au adus cu ele anumite tendințe şi motivații din țările de proveniență, manifestate în atitudinea lor față de respectarea regulilor de parcare, mai ales în cazurile în care nu exista riscul primirii unor sancțiuni.[34] Cu toate acestea, nu putem vorbi în cazul de față despre un experiment de laborator riguros. Diplomații care au ales să sfideze legea, de exemplu, se poate să fi fost influențați de părerile pasagerilor sau de dorința

de a provoca iritare poliției pe care o percepeau, poate, ca xenofobă. Astfel, reprezentanții țărilor cu un grad mai scăzut de corupție, cum ar fi Canada, se pare că s-au comportat imparţial, respectând masa anonimă a locuitorilor New Yorkului, dar nu putem fi absolut siguri. Vom analiza acum experimentul numit Jocul Onestității Impersonale: un număr de studenți din 23 de țări au intrat într-o cabină în care se aflau un computer, un zar şi o cană. Primiseră instrucțiuni să dea cu zarul de două ori, folosind cana respectivă, şi să înregistreze rezultatul obținut pe ecranul calculatorului. Erau recompensați cu sume reale în funcție de numerele pe care le obțineau prin aruncarea zarurilor: dacă obțineau 1, primeau 5 dolari; dacă obțineau 2, 10 dolari; dacă 3, 15 dolari; dacă 4, 20 de dolari, dacă 5, 25 de dolari, şi dacă obțineau 6, primeau zero dolari. Pe scurt, cu cât le ieşea un număr mai mare, cu atât primeau mai mulți bani, cu excepția numărului 6, caz în care nu primeau nimic.

Scopul acestui experiment a fost de a evalua înclinația participanților spre onestitate personală, ignorând pe cât posibil preocuparea față de judecata şi de supravegherea semenilor, inclusiv a experimentatorilor. Participanții erau singuri într-o cabină şi puteau pur şi simplu să acopere zarul cu mâna dacă le-ar fi fost teamă că sunt urmăriți în secret. Evident, aceasta însemna că nimeni, nici măcar experimentatorii, nu aveau de unde şti ce numere au ieşit. Dar, deşi nu avem cum şti ce a făcut fiecare persoană în parte, există teoria probabilităților care ne spune la ce ne putem aştepta să se întâmple la nivelul unui grup dacă oamenii respectă regulile. Acum să luăm în calcul procentul persoanelor din fiecare țară care au declarat un număr norocos, adică o valoare a punctelor zarului de 3, 4 sau 5. Având în vedere că un zar are şase fețe, jumătate din aruncările zarului ar putea fi aceste valori norocoase, dacă oamenii răspund corect. Astfel, 50% reprezintă standardul de imparţialitate stabilit de noi. Spre deosebire de aceştia, ne aşteptăm ca persoanele dispuse să inducă în eroare să declare rezultatul 5. Dacă o anumită țară ar avea ca reprezentanți doar indivizi dispuşi să înşele, atunci rezultatele ar trebui să fie 100% rezultate norocoase. Acesta este standardul de interes personal stabilit de noi.

După cum era de aşteptat, toate țările înregistrează valori situate undeva între cele două extreme. În țări WEIRD precum Suedia, Germania şi Marea Britanie, rezultatele norocoase raportate depăşesc standardul de imparţialitate de 50% cu 10–15 procente. Dacă analizăm rezultatele la nivel global, procentul de numere norocoase raportate se ridică la 85% în Tanzania. Nu trebuie să ne surprindă că fiecare popor va încălca regulile; dar, în cele din urmă, unele națiuni fac acest lucru într-o măsură mai mare.[35]

Figura 1.5 ilustrează legătura strânsă dintre procentul raportării de numere norocoase în acest experiment simplu şi indicele de corupție la nivelul fiecărei țări. Exact ca în cazul încălcării regulilor de parcare de către diplomații ONU, procentul nerespectării unei reguli imparţiale este mai ridicat printre reprezentanții țărilor unde există mai multă corupție. Spre deosebire de cazul diplomaților, aceasta este o situație experimentală controlată în care nici măcar experimentatorii nu au acces la acțiunile

subiecților. Așadar, diferența constă în bagajul moral pe care fiecare participant la experiment îl aduce cu sine în cabină.

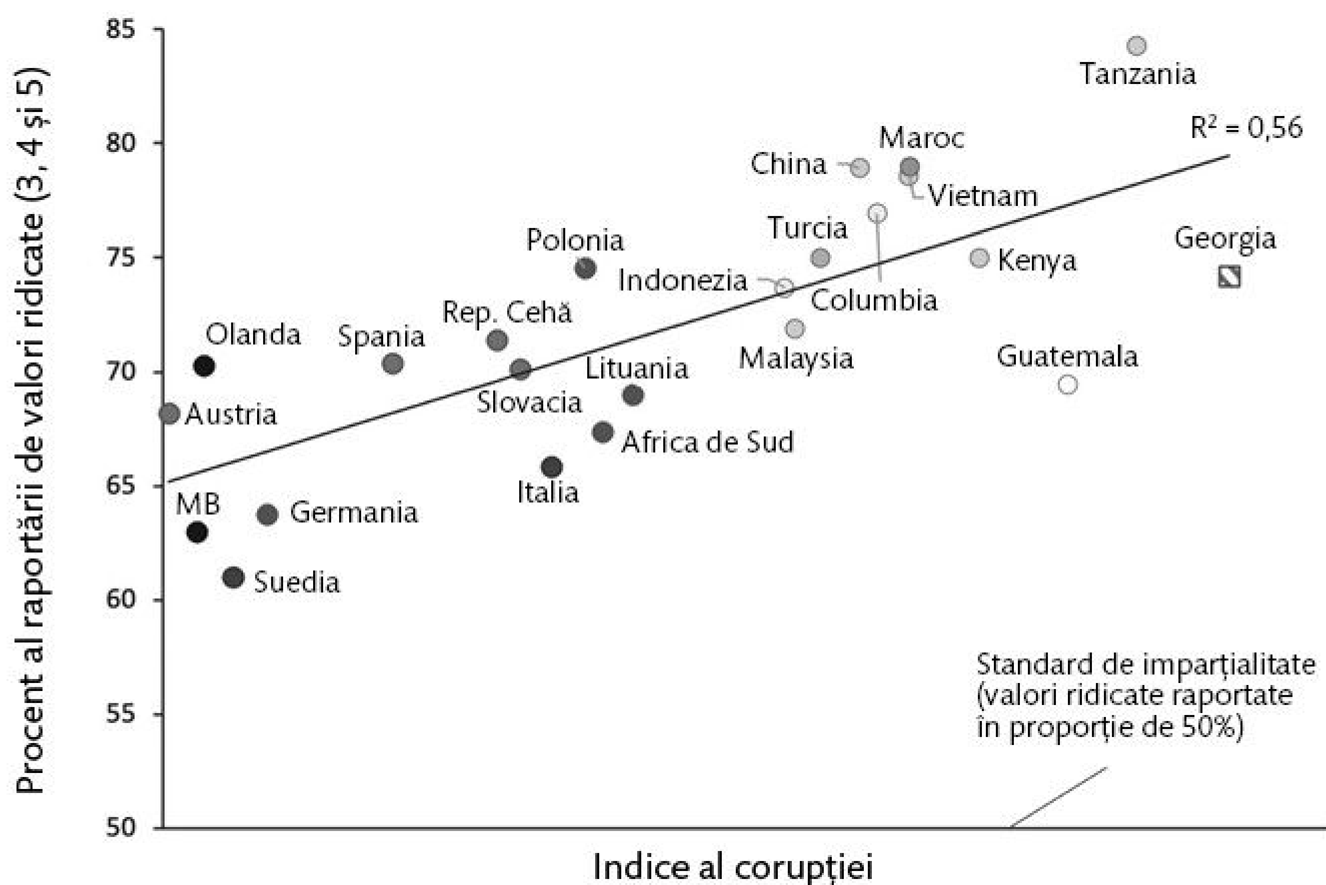


FIGURA 1.5. Raport dintre procentul persoanelor care au raportat valori ale zarului de 3, 4 sau 5 pentru fiecare țară și indicele de corupție. Cu cât cercul are o nuanță mai închisă, cu atât mai ridicat este scorul țării respective în privința individualismului psihologic așa cum reiese din Figura 1.2. Zona hașurată pentru Republica Georgia indică absența datelor despre individualism.[36]

Este important să avem în vedere că acesta este un experiment esențialmente WEIRD. Sarcina experimentală măsoară motivația oamenilor de a respecta o regulă arbitrară în defavoarea propriului interes (dar oare de ce 6 aduce rezultate nule?). Banii obținuți prin raportarea incorectă a rezultatelor zarului nu sunt furați de la o altă persoană, ci sunt deturnați, imprecis, de la o instituție impersonală – echipa de cercetători sau sponsorii acestora. Nimeni nu are de suferit dacă raportezi un 5 în loc de un 6 și, mai mult, anonimatul este practic asigurat. Mai mult, de banii pe care îi câștigi măsluind rezultatele sau pur și simplu înregistrând un 5 în calculator pot beneficia copiii, părinții, prietenii sau verii aflați în dificultate financiară. De fapt, raportarea incorectă a rezultatelor ar putea fi considerată o șansă de a-ți ajuta familia și prietenii apropiați în detrimentul unei organizații impersonale.

În anumite zone ale globului, ratarea şansei de a-ți ajuta familia fără să trebuiască să faci nimic altceva decât să încalci o regulă stupidă ar fi considerată un gest iresponsabil.

Oare care este motivul pentru care atât de multe națiuni WEIRD acționează împotriva intereselor propriilor familii doar pentru a respecta o lege arbitrară, imparțială şi, mai mult, se aşteaptă ca şi alții să o respecte? Este posibil ca această dimensiune psihologică să influențeze formarea şi funcționarea instituțiilor oficiale de guvernare?

Persoanele weird nu sunt prieteni buni

Te afli în maşină cu un prieten apropiat, iar acesta este la volan şi loveşte un pieton. Eşti conştient că mergea cu 55 km/h într-o zonă a oraşului cu limita de viteză de 30 km/h. Eşti singurul martor. Avocatul şoferului spune că, dacă declari sub jurământ că avea doar 30 km/h, îl ajuți să evite consecințe legale severe.

Crezi că:

a. prietenul t**ă**u are clar dreptul s**ă** se a**ş**tepte s**ă** comi**ţ**i sperjur (tu fiind prietenul lui apropiat) **ş**i c**ă** vei declara c**ă** mergea cu 30 km/h sau

b. prietenul t**ă**u nu are nici un drept s**ă** se a**ş**tepte s**ă** depui m**ă**rturie **ş**i **să** comi**ţ**i sperjur declarând c**ă** mergea doar cu 30 km/h?

Aceasta este Dilema Pasagerului, un test la care au fost supuşi mai mulți manageri şi oameni de afaceri din lume. Dacă ai ales varianta b, probabil că eşti destul de WEIRD, aşa cum sunt canadienii, elvețienii şi americanii, dintre care peste 90% preferă să nu depună mărturie şi consideră că prietenul n-are nici un drept să se aştepte la un asemenea gest din partea lor. Aceasta este reacția universalistă sau non-relațională. La polul opus se situează Nepalul, Venezuela şi Coreea de Sud, țări ai căror locuitori au declarat că ar fi dispuşi să comită sperjur pentru a ajuta un prieten apropiat. Aceasta este reacția particularistă sau relațională care reflectă loialitatea oamenilor față de familie şi de prieteni. Figura 1.6 ilustrează procentul reacțiilor universaliste în 43 de țări diferite, nuanțele mai închise reprezentând un număr mai ridicat de reacții universaliste şi mai puține răspunsuri particulariste.[37]

FIGURA 1.6. Răspunsuri universaliste sau non-relaționale la Dilema Pasagerului printre manageri din 43 de țări din lume. Nuanțele mai închise reprezintă procentul persoanelor care au dat un răspuns universalist, refuzând astfel să-şi ajute prietenii. Zonele haşurate indică absența datelor relevante. [38]

Dilema Pasagerului nu este ceva ieşit din comun. În regiunile unde oamenii sunt dispuşi să mintă sub jurământ pentru a-şi ajuta prietenii, ei declară de asemenea că ar fi dispuşi să: (1) le dezvăluie prietenilor informații sensibile din interiorul unei companii; (2) să mintă cu privire la examenul medical al unui prieten pentru a-l ajuta să plătească o primă de asigurare mai mică; (3) să exagereze calitatea mâncărurilor servite de restaurantul unui prieten într-o recenzie publicată. În aceste zone, reacția „corectă" este de a-ți ajuta prietenul. Oamenii nu încearcă să se remarce ca indivizi oneşti intransigenți conduşi de principii imparțiale. În schimb, le sunt profund loiali prietenilor şi doresc să-şi consolideze prieteniile de durată, chiar cu prețul comiterii unor ilegalități. În aceste zone, favoritismul este adeseori calea cea mai corectă moral. La capătul celălalt al spectrului se situează societățile WEIRD, în care majoritatea oamenilor au o părere proastă despre aceia care acordă mai multă importanță familiei şi prietenilor în detrimentul unor principii imparțiale şi al unor criterii anonime, cum ar fi pregătirea profesională, meritele sau efortul.

Încrederea în străini

Cum ați răspunde la faimoasa întrebare despre încrederea generalizată (Generalized Trust Question – GTQ): „În general, credeți că majoritatea oamenilor sunt demni de încredere sau ar trebui să fim extrem de precauți în relațiile interumane?”

Procentul respondenților care au declarat că majoritatea oamenilor sunt demni de încredere ne oferă o evaluare aproximativă a încrederii impersonale pe care o putem folosi pentru a analiza distribuția acesteia la nivel global. Această întrebare a fost folosită atât de des încât putem distinge nu numai țări, ci şi regiuni, provincii şi state americane. Nuanțele mai închise din Figura 1.7 reprezintă un procent ridicat al respondenților care spun că majoritatea oamenilor sunt demni de încredere.

Populațiile WEIRD au printre cele mai ridicate niveluri de încredere impersonală, deşi există o variație interesantă atât în Statele Unite, cât şi în Europa. Procentul celor care cred în general că majoritatea oamenilor sunt de încredere variază de la 70% în Norvegia la 4–5% în Trinidad şi Tobago. În Statele Unite, 60% din locuitorii din Dakota de Nord şi New Hampshire s-au dovedit a avea gradul cel mai ridicat de încredere în ceilalți, în timp ce doar aproximativ 20% din locuitorii statelor Alabama şi Mississippi manifestă încredere în general. Şi în Europa diferențele între regiuni sunt foarte pronunțate. De exemplu, nivelul încrederii este de două ori mai ridicat în regiunea Trento din nordul Italiei (49%), în comparație cu Sicilia (26%) din sud. O configurație similară separă şi nordul de sudul Spaniei.[39]

Deşi GTQ este utilă, pentru că a fost adresată câtorva sute de mii de oameni din lumea întreagă, ar trebui să ne îngrijoreze că s-ar putea să nu reflecte deciziile reale ale unei persoane când aceasta interacționează cu un străin într-o situație care implică bani adevărați. Pentru a afla răspunsul la această întrebare, cercetătorii au combinat date obținute din sute de experimente în care au format perechi din necunoscuți, au oferit mize financiare, apoi au observat cum se derulează lucrurile pentru a afla câtă încredere era oferită pentru a face o investiție. Datele obținute de la mai mult de 20 000 de participanți proveniți din 30 de țări confirmă că acolo unde oamenii au încredere în necunoscuți în contexte experimentale anonime, ei tind să răspundă, când li se adresează întrebarea despre încrederea generalizată, că majoritatea oamenilor sunt demni de încredere.[41]

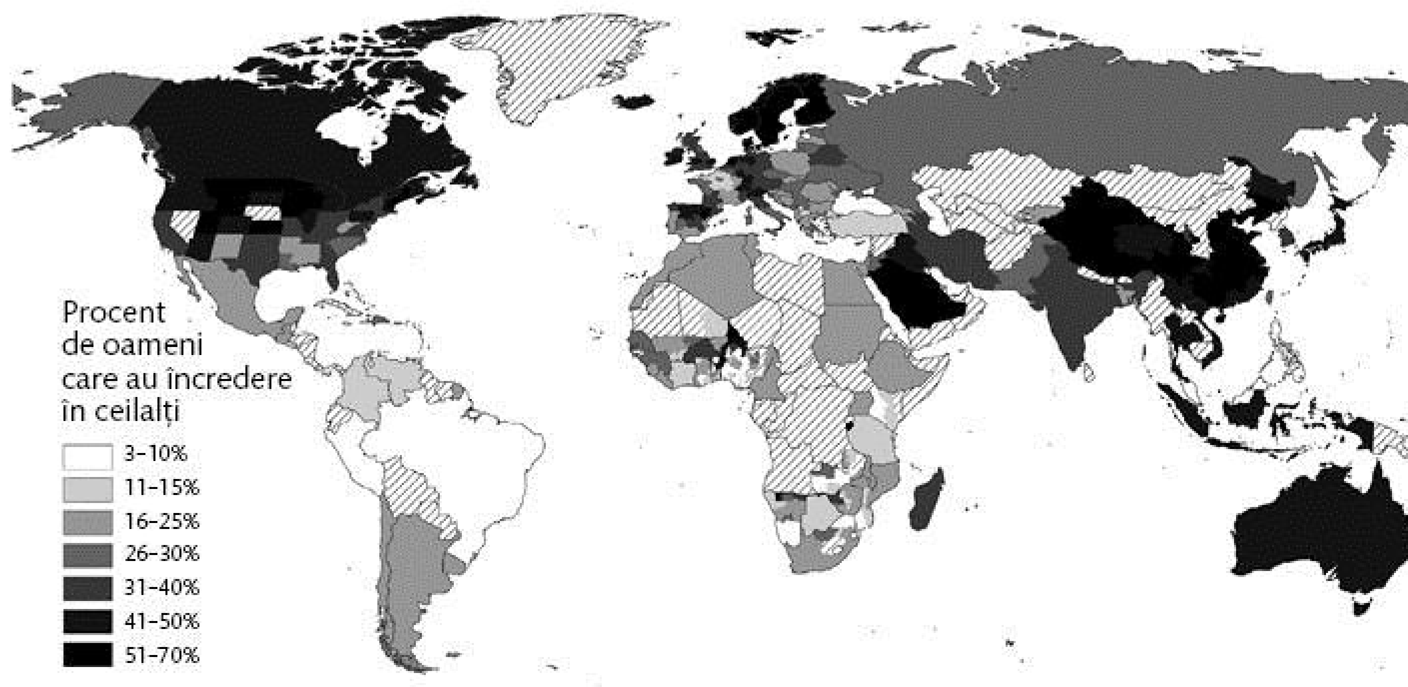


FIGURA 1.7. Hartă a încrederii impersonale. Ilustrează distribuția răspunsurilor la întrebarea despre încrederea generalizată la nivelul țărilor şi la nivel regional în interiorul unor țări mai mari. Nuanțele închise marchează un nivel mai crescut al încrederii impersonale. Mai precis, cu cât procentul respondenților care cred că majoritatea oamenilor sunt demni de încredere este mai ridicat, cu atât nuanța este mai închisă. Zonele haşurate arată că nu avem informații despre regiunea respectivă. În Statele Unite, nuanțele diferite reflectă procentul mediu al persoanelor care au încredere în semeni în intervalul 1973–2006 în state diferite.[40]

Totuşi, deşi GTQ se referă adesea la încrederea impersonală, ea poate fi generatoare de confuzii acolo unde o rețea densă de relații susține un nivel generalizat al încrederii fără a încuraja sociabilitatea şi schimburile între străini. De pildă, rețelele sociale dense din China le dau posibilitatea multor populații să mențină niveluri ridicate ale încrederii manifestate față de cei din jurul lor („oamenii de aici") fără a poseda prea multă încredere impersonală. Caracterul definitoriu al acestui tipar se conturează când oamenii sunt întrebați punctual cât de mare încredere au în străini, în necunoscuți şi în persoane abia întâlnite. În China, oamenii sunt deosebit de suspicioşi față de străini, necunoscuți şi cunoştințe noi, dar când răspund la GTQ declară că au încredere în semenii lor.[42]

Încrederea impersonală face parte dintr-un pachet psihologic numit prosocialitate impersonală, asociată unui set de norme, aşteptări şi motivații sociale care acționează în sensul judecăților imparțiale, probității şi cooperării cu necunoscuți, cu străini anonimi sau chiar cu instituții abstracte cum ar fi poliția sau guvernul. Prosocialitatea impersonală cuprinde înclinațiile pe care le manifestăm față de o persoană care nu aparține rețelei noastre sociale. Cum să mă raportez la această persoană?

Este ca un nivel de referință al prosocialității față de necunoscuți anonimi sau o strategie la care se recurge automat.[43]

Prosocialitatea impersonală include de asemenea motivații, procedee euristice şi strategii pentru pedepsirea celor care încalcă normele imparțiale. În locurile unde oamenii dovedesc încredere față de străini şi cooperează cu persoane nou întâlnite, ei manifestă şi tendințe mai pronunțate de a-i pedepsi pe cei care le încalcă normele imparțiale de echitate şi de onestitate, chiar dacă acțiunea respectivă nu-i afectează direct. În acelaşi timp, sunt mai puțin dornici să se răzbune pe cei care le-au făcut un rău personal.

Aceste diferențe psihologice sunt corelate cu venitul național pe glob. Țările în care oamenii dovedesc un nivel mai ridicat de prosocialitate impersonală au venituri naționale mai ridicate (PIB per capita), randament economic crescut, guverne mai eficiente, mai puțină corupție şi rate mai accelerate de inovare. Evident, dacă instituțiile formale precum instanțele de judecată, poliția şi guvernele funcționează bine, ne este mult mai uşor să cultivăm o prosocialitate impersonală, dar cum ajungem acolo în primul rând? Oare nu cumva loialitatea față de grup, nepotismul, favoritismul şi corupția subminează întotdeauna orice efort de construire a unor instituții formale de guvernare imparțiale, impersonale şi eficiente? Nu cumva a apărut mai întâi o psihologie favorabilă prosocialității impersonale, prealabilă instituțiilor formale de guvernare complementare?[44]

Obsedați de intenționalitate

Doi bărbați, Bob şi Andy, care nu se cunoşteau, se găseau într-o piață în aer liber foarte aglomerată. Erau foarte mulți oameni acolo. Era înghesuială mare şi era foarte greu să străbați mulțimea. Andy se plimba prin piață şi, la un moment dat, şi-a pus geanta pe jos şi s-a oprit să se uite la nişte obiecte expuse la vânzare. Bob a observat geanta pe care Andy o pusese pe jos. Profitând de un moment de neatenție din partea lui Andy, Bob s-a aplecat, i-a ridicat geanta şi a plecat.

Cât de bine sau de rău a procedat Bob? (folosiți scala de mai jos):

foarte rău rău nici bine, nici rău bine foarte bine

Acum analizați următoarea situație:

Doi bărbați, Rob şi Andy, care nu se cunoşteau, se găseau într-o piață în aer liber foarte aglomerată. Erau foarte mulți oameni acolo. Era înghesuială mare şi era foarte greu să străbați mulțimea. Rob se plimba prin piață şi, la un moment dat, a pus geanta pe jos şi s-a oprit să se uite la nişte obiecte

expuse la vânzare. Lângă geanta lui Rob se afla o geantă foarte asemănătoare. Aceasta îi aparținea lui Andy, pe care Rob nu-l cunoştea. Când Rob s-a aplecat să-şi ia geanta, a ridicat-o din greşeală pe cea a lui Andy şi a plecat cu ea.

Cum judecați gestul lui Rob în cazul de față? Cât de rău sau de bine a fost ce a făcut el? (Folosiți scala de mai sus.)

Majoritatea americanilor îl judecă pe Rob cu mai puțină asprime decât pe Bob, apreciindu-l ca fiind „rău" în loc de „foarte rău". Tot astfel, pedeapsa care ar trebui să i se aplice lui Bob – „foarte severă" – devine „severă" în cazul lui Rob. Singura diferență dintre personajele acestor două narațiuni – Rob şi Bob – constă în stările lor mentale, mai precis în intențiile lor. Bob i-a furat geanta lui Andy, în timp ce Rob i-a luat-o din greşeală. Dar în ambele cazuri, lui Andy i s-au adus aceleaşi prejudicii.

Pentru a studia rolul intenționalității în formularea judecăților morale, o echipă condusă de antropologul Clark Barrett, de filosoful Steve Laurence (şi de mine) a administrat un set de teste de tipul celor descrise anterior unui număr de câteva sute de persoane din 10 populații diferite de pe glob, inclusiv din comunități din Amazonia, Oceania, Africa şi Asia de Sud-Est. Nu ne-am ocupat de eşantioane largi din țări sau regiuni întregi, aşa cum e cazul unei mari părți din datele discutate anterior, ci ne-am concentrat atenția asupra unor societăți de dimensiuni reduse, relativ independente, situate în zone rurale îndepărtate, care păstrează încă un stil de viață tradițional. Din punct de vedere economic, majoritatea acestor grupuri îşi produc propria hrană prin pescuit, vânătoare, cultivare a pământului sau creştere a animalelor. Ca termen de comparație am inclus şi locuitori din Los Angeles. Cazurile ilustrative la care au răspuns subiecții intervievați aveau ca temă hoția, otrăvirea, violența fizică şi încălcarea unor tabuuri referitoare la alimentație, şi cuprindeau o gamă largă de factori care ar putea influența judecățile referitoare la persoane precum Bob sau Rob.[45]

Din rezultate reiese că măsura în care oamenii judecă acțiunile altora după intenția autorului acțiunii variază foarte mult de la o societate la alta. Ca de obicei, persoanele WEIRD se află la extrema distribuției, bazându-se foarte mult pe deducții pe care le fac despre ce se petrece în mintea sau în sufletul altora.

Figura 1.8 rezumă reacțiile oamenilor la cazurile prezentate mai sus – anume scenariul despre furt. Înălțimea barelor reprezintă diferența între severitatea cu care este judecat Bob (furt premeditat) vs. Rob (furt accidental). Aceste punctaje combină valori ale binelui şi răului cu gradul în care participanții la experiment au evaluat că reputațiile făptaşilor ar trebui să aibă de suferit şi cât de sever ar trebui pedepsiți. Rezultatele scot la iveală importanța intențiilor la nivelul acestor populații – barele mai înalte înseamnă că respondenții au evaluat caracterul premeditat al faptelor lui Rob şi Bob ca având o pondere mai mare, contând mai mult pentru severitatea pedepsei, a pierderii reputației, cât şi pentru măsurarea

imoralității. În partea dreaptă, locuitorii din Los Angeles şi din estul Ucrainei au atribuit cea mai mare greutate intențiilor lui Bob, judecându-l mult mai sever decât pe Rob. La celălalt capăt al intervalului, locuitorii insulei Yasawa (Fiji) nu au făcut nici o diferență între vina lui Rob şi cea a lui Bob. Alte grupuri, cum ar fi populația Sursurunga din New Ireland (Papua-Noua Guinee) şi păstorii Himba (Namibia), au folosit gradul de premeditare pentru a-şi nuanța judecata cu privire la făptaşi, dar, în ansamblu, intenționalitatea a jucat un rol destul de redus.

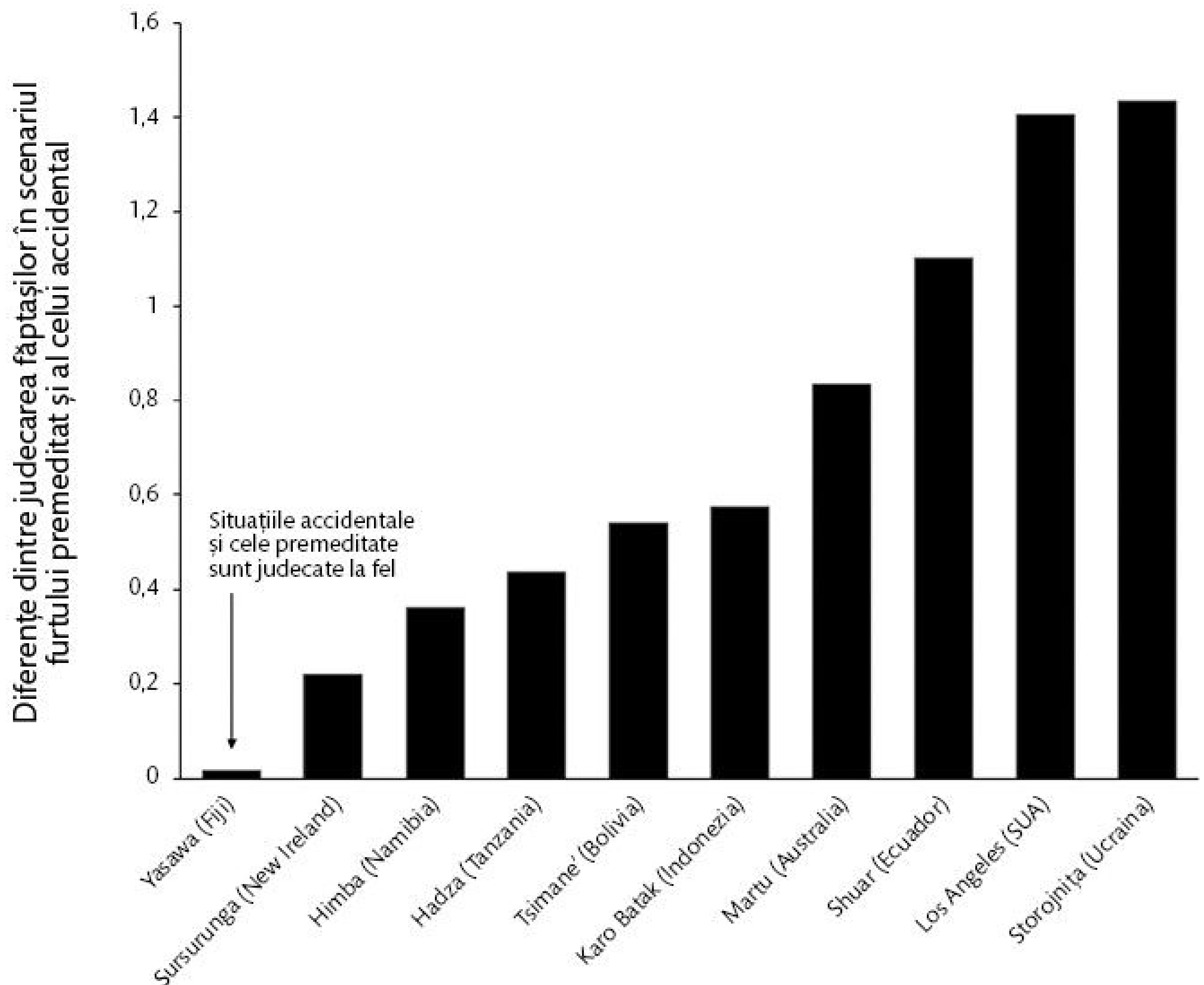


FIGURA 1.8. Pentru 10 societăți diferite, acest grafic ilustrează diferențele dintre severitatea pedepselor aplicate în scenariul furtului premeditat vs. scenariul furtului involuntar (prezentate pentru cazul lui Rob şi al lui Bob de mai sus). Evaluările combină valori ale imoralității, prejudiciul adus reputației şi severitatea pedepsei. Cu cât bara este mai înaltă, cu atât caracterul premeditat al faptei a avut o pondere mai mare în severitatea judecății.

Tipare similare celor pentru furt din Figura 1.8 se conturează pentru infracțiuni precum lovirea sau otrăvirea, precum şi pentru încălcări ale unor tabuuri. Importanța premeditării variază de la zero, în insula Yasawa, Fiji, până la valoarea maximă printre populațiile WEIRD.[46]

Diferențe de acest gen – în folosirea stărilor mentale pentru emiterea de judecăți morale – au fost confirmate de studii ulterioare şi nu se limitează la compararea societăților de dimensiuni reduse cu cele WEIRD. Japonezii, de pildă, manifestă o tendință mai puțin pronunțată în comparație cu americanii de a lua în calcul intenționalitatea când emit judecăți morale referitoare la străini, mai ales în comunitățile cu un caracter tradițional mai accentuat. Aplicarea intenționalității în formularea judecăților morale depinde în mare măsură de natura relațiilor dintre părțile implicate. Exemplul Japoniei este demn de remarcat deoarece instituțiile sale legale formale sunt o replică exactă a celor din America, dar instituțiile respective operează foarte diferit deoarece psihologia care stă la baza lor este foarte diferită de cea a americanilor.[47]

Aceste rezultate le pot părea surprinzătoare multor persoane din națiunile WEIRD. Intențiile, credințele şi dispozițiile personale ocupă o poziție atât de proeminentă în judecățile morale WEIRD, încât ideea că oamenii din alte societăți îi judecă pe alții preponderent sau integral pe baza acțiunilor lor – a rezultatului – le zdruncină convingerea solidă că starea mentală este cea care contează cu adevărat. Dar probabil că în ultimele zece mii de ani majoritatea oamenilor au emis judecăți morale despre străini acordând o importanță minimă atitudinii mentale. Aceste aşteptări sunt rezultatul direct al modului în care instituțiile bazate pe relații de rudenie funcționează în acele societăți unde există un cadru de reguli relaționale. Aşa cum vom vedea în capitolele următoare, instituțiile bazate pe rudenie au evoluat cultural devenind unități sociale durabile, bine închegate prin difuzarea responsabilității, a culpabilității şi a sentimentului de ruşine la nivelul unor grupuri precum clanuri sau filiații, ceea ce reduce sau chiar elimină importanța atitudinii mentale individuale pentru formularea de judecăți morale.[48]

Când nu vedem pădurea din cauza copacilor

În anul 2000 m-am întors în sânul comunității Mapuche, o populație indigenă din zona rurală a statului Chile pe care o studiasem în intervalul 1997–1998 pentru disertația mea doctorală. Membrii acestei comunități trăiesc în ferme micuțe, adăpostite printre dealuri la umbra Anzilor cu creste înzăpezite, şi încă folosesc vite şi pluguri de oțel pentru cultivarea terenurilor cu grâu şi ovăz şi a grădinilor de legume. Familii extinse colaborează la activități cum ar fi semănatul şi treieratul, încununate de ritualuri anuale de strângere a recoltei, prilejuri când se reunesc membrii gospodăriilor care, altminteri, sunt situate la distanțe mari una de cealaltă. Am petrecut aproape un an hoinărind pe aceste câmpuri şi printre aceste comunități,

adesea trebuind să mă feresc de câini furioşi care păzeau gospodăriile oamenilor, ca să le iau interviuri fermierilor Mapuche şi să administrez uneori experimente psihologice şi economice. Am învăţat, printre multe alte lucruri, că o pereche de boi îţi poate scoate Subarul 4x4 din noroi şi că poţi scăpa cu fuga de o haită de câini de pază, pentru că ei obosesc înaintea ta, atâta vreme cât eşti pregătit să parcurgi un kilometru în mai puţin de cinci minute şi să menţii această viteză mai mulţi kilometri.[49]

În cadrul acestei expediţii am folosit nişte sarcini experimentale despre care aflasem în timpul petrecut alături de psihologul Richard Nisbett la Universitatea din Michigan. Nisbett, împreună cu unii dintre studenţii săi, care acum erau psihologi distinşi, descoperiseră un număr de diferenţe semnificative între asiaticii răsăriteni, pe de o parte, şi europeni şi americani, pe de altă parte, în privinţa utilizării preponderente a gândirii „analitice” în contrast cu utilizarea celei „holistice”. Distincţia fundamentală constă în concentrarea asupra indivizilor sau a relaţiilor dintre aceştia. Când gândesc analitic, oamenii se focalizează asupra obiectelor, izolându-le, sau asupra părţilor componente şi le atribuie proprietăţi obiectelor sau părţilor respective pentru a explica anumite acţiuni. Încearcă să găsească reguli sau condiţii stricte care le permit să situeze entităţile individuale, inclusiv oamenii şi animalele, în categorii discrete care nu se suprapun. Explică lucrurile prin definirea de „tipuri” (ce tip de persoană este ea?) cărora le atribuie ulterior anumite proprietăţi. Când se gândesc la o anumită orientare, gânditorii analitici „văd” în general linii drepte şi pornesc de la premisa că lucrurile îşi menţin direcţia dacă nu intervine ceva care să le-o modifice. Spre deosebire de aceştia, cei care gândesc holistic nu se concentrează asupra părţilor, ci a întregului, în mod special asupra relaţiilor între părţi şi a modului în care formează o configuraţie. Şi, ca parte a unei reţele complexe de relaţii, ei se aşteaptă ca direcţiile temporale să fie neliniare sau chiar ciclice în mod automat.[50]

Diferite sarcini experimentale reliefează aspecte variate ale contrastului dintre gândirea analitică şi cea holistică. În administrarea uneia dintre aceste sarcini – Sarcina Triadei – le-am arătat subiecţilor o imagine ţintă şi două alte imagini etichetate A şi B. De pildă, le-am prezentat imaginea unui iepure, alături de imaginea unui morcov (A) şi a unei pisici (B). După ce am verificat ce anume au văzut participanţii la experiment în imaginile respective, i-am întrebat dacă ţinta (de exemplu, iepurele) se poate asocia cu A sau cu B. Asocierea iepurelui cu una dintre imagini indică o abordare analitică, bazată pe reguli, în timp ce asocierea iepurelui cu cealaltă imagine indică o orientare holistică sau funcţională. Dacă participanţii au asociat iepurele cu pisica, probabil au stabilit această legătură folosind o categorie abstractă, bazată pe reguli – atât iepurele, cât şi pisica sunt animale. Totuşi, dacă au asociat iepurele cu morcovul, probabil că acordă o importanţă mai mare unei anumite relaţii funcţionale – iepurii se hrănesc cu morcovi.

Plasând comunitatea Mapuche în cadrul unei distribuţii globale, Figura 1.9 reprezintă o sarcină similară Sarcinii Triadei, administrată prin intermediul site-ului yourmorals.org unui număr de 3 000 de subiecţi din 30 de ţări. Ca de obicei, populaţiile WEIRD se adună masiv la unul dintre capetele

intervalului, reprezentate cu negru, în timp ce restul lumii este distribuit în tot spectrul. Persoanele WEIRD dispun de abilități analitice foarte dezvoltate în comparație cu majoritatea celorlaltor societăți. În ce priveşte populația Mapuche, dacă le interpretăm alegerile la prima vedere, s-au dovedit cele mai holistice, alegerile analitice fiind făcute doar într-o proporție medie de 20%.[51]

Pe baza etnografiei Mapuche, am tras concluzia că aceste procente ar putea ascunde chiar diferențe psihologice mai pronunțate. Când m-am întors şi am intervievat fiecare dintre participanții la experiment din populația Mapuche, am aflat că majoritatea alegerilor aparent „analitice” proveneau, de fapt, din raționamente holistice. De exemplu, când imaginea-țintă a fost a unui porc, imagine care se putea combina fie cu a unui câine (interpretare analitică – ambele sunt animale), fie cu a unui ştiulete de porumb (porcii mănâncă porumb), unii subiecți au explicat că au ales câinele deoarece „câinele păzeşte sau protejează porcul”.

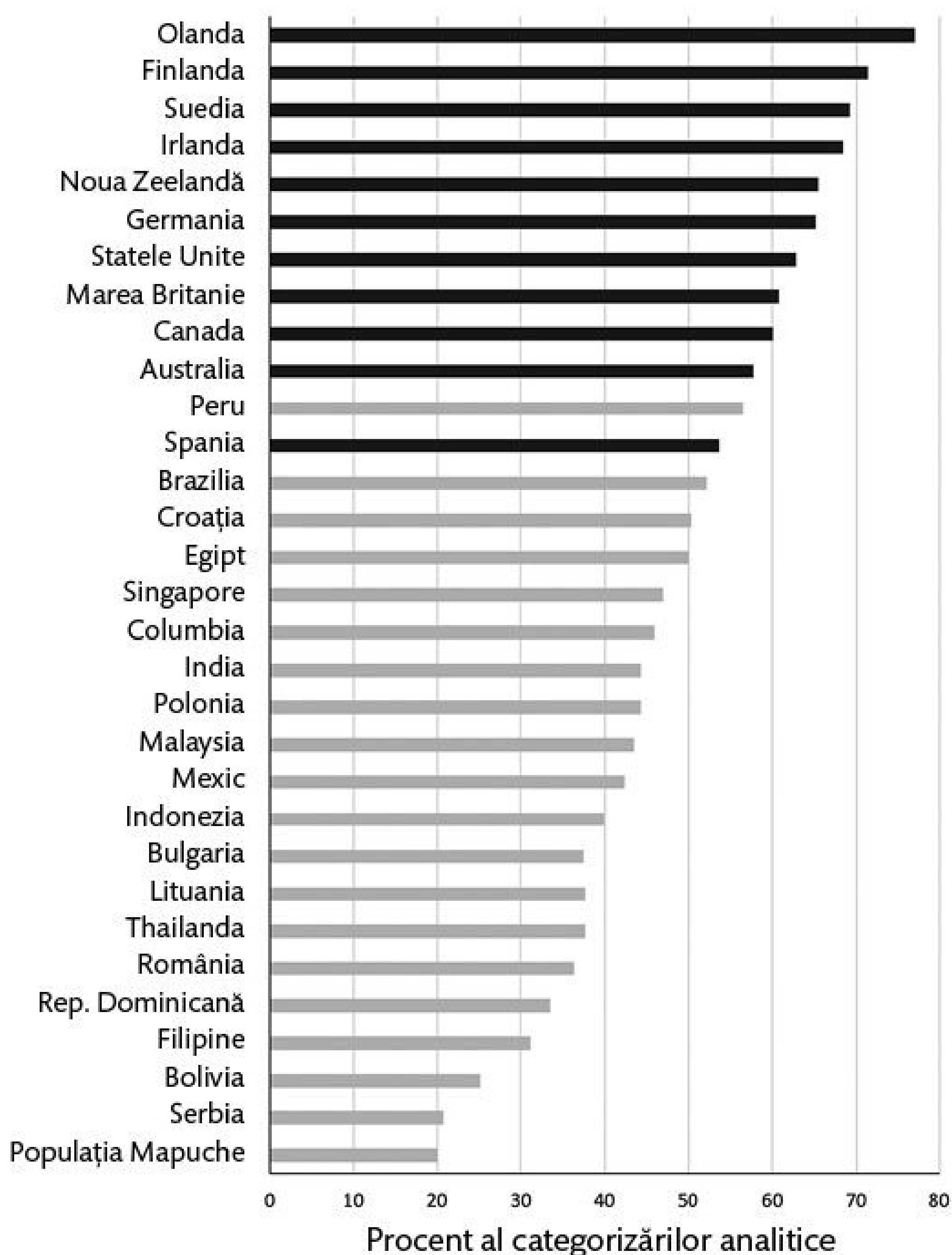


FIGURA 1.9. Gândire analitică vs. gândire holistică la nivelul a 30 de țări pe baza Sarcinii Triadei, administrate unui număr de 3 334 de subiecți. Țările WEIRD sunt reprezentate cu negru. Datele referitoare la populația Mapuche derivă dintr-o versiune puțin diferită a Sarcinii Triadei.[52]

Evident că explicația este foarte logică: cei mai mulți fermieri se folosesc de câini care le protejează casele și animalele de hoți (și de antropologi sâcâitori). Membrii populației Mapuche au reușit să găsească diverse relații holistice care se potriveau în contextul respectiv pentru a-și susține alegerile

aparent „analitice". Răspunsurile riguros analitice obținute de la ei sunt într-o proporție mai mică de 10%.

La nivelul societăților, preferința pentru gândirea analitică față de gândirea holistică ne influențează atenția, memoria şi percepția care, la rândul lor, ne influențează abilitatea de a îndeplini chiar sarcini cu răspunsuri obiectiv corecte. De exemplu, după urmărirea unor videoclipuri cu scene subacvatice, locuitorii din Asia de Est au reuşit să-şi amintească fundalul şi contextul mai bine decât americanii în cadrul unor teste de memorie. Măsurătorile oculare explică de ce: asiaticii îşi concentrează privirea mai mult timp asupra elementelor unei scene situate dincolo de obiectele sau animalele plasate în centrul acesteia.[53] Americanii, în schimb, s-au concentrat asupra centrului şi l-au urmărit, ignorând fundalul şi contextul. Aceste modele de focalizare a atenției au influențat detaliile pe care şi le-au amintit participanții la experiment. Dacă o populație a ajuns să manifeste înclinații mai accentuate spre gândirea analitică şi folosirea intențiilor în judecățile cu caracter moral şi legal, oare cum va influența acest aspect dezvoltarea ulterioară a sistemului juridic, a ştiinței, inovațiilor şi guvernului?

Partea nevăzută a aisbergului

Preocupați de sine, individualişti, nonconformişti, răbdători, manifestând încredere în alții, analitici şi obsedați de intenționalitate reprezintă doar câteva dintre trăsăturile care formează profilul psihologic neobişnuit al persoanelor WEIRD când sunt privite dintr-o perspectivă globală şi istorică. Avem totodată tendința de a supraevalua lucrurile pe care le deținem (efectul înzestrării), ne supraevaluăm talentele la care ținem atât de mult, ne străduim să arătăm bine (creşterea valorii propriei persoane) şi ne place foarte mult să avem posibilitatea de a alege singuri. Tabelul 1.1 ilustrează câteva dintre ciudățeniile psihologice cel mai uşor de remarcat discutate în această carte, dintre care unele au fost menționate, iar altele vor apărea în capitolele următoare.

TABELUL 1.1.

ELEMENTE-CHEIE ALE PSIHOLOGIEI WEIRD

Individualism **ş**i motiva**ţ**ie personal**ă**

• Concentrare asupra propriei persoane, stim**ă** de sine **ş**i îmbun**ătăţ**ire de sine

• Prevalen**ţă** a sentimentului de vinov**ăţ**ie fa**ţă** de cel de ru**ş**ine

• Gândire dispoziţională (personalitate): erori de atribuire şi disonanţă cognitivă

• Nonconformism şi grad scăzut al deferenţei faţă de tradiţie/vârstnici

• Răbdare, autodisciplină şi autocontrol

• Economisire a timpului şi muncă susţinută (valoare a muncii)

• Dorinţă de control şi de a avea posibilitatea alegerii

Prosocialitate impersonală (şi perspective asociate asupra lumii)

• Prevalenţă a principiilor imparţiale faţă de particularismul contextual

• Încredere, echitate, onestitate şi cooperare cu necunoscuţi, străini şi instituţii impersonale (de ex. guvern)

• Accent pus pe intenţionalitate, mai ales în judecăţile morale

• Intenţii de răzbunare atenuate; dorinţă de pedepsire a unei terţe părţi implicate

• Nivel redus de favoritism faţă de membrii grupului personal

• Liber-arbitru: ideea că o persoană are dreptul să facă alegeri pentru sine, iar alegerile respective contează

• Universalism moral: convingere că adevărurile morale există întocmai precum legile matematice

• Timp liniar şi idei de progres

Abilităţi şi preferinţe cognitive şi de percepţie

• Prevalenţă a gândirii analitice faţă de cea holistică

• Concentrare a atenţiei asupra elementelor centrale şi de prim-plan

• Efectul înzestrării – supraevaluare a posesiunilor personale

• Capacitate de a distinge obiectele individuale de fundalul lor

• Încredere exagerată în abilităţile de care suntem mândri

Dacă vă surprinde că persoanele WEIRD sunt neobişnuite din punct de vedere psihologic, vă aflați într-o companie selectă. Atât cercetătorii din

domeniul psihologiei, cât şi cei din domeniul economic, precum şi cei din sfera ştiinţelor comportamentale au fost foarte surprinşi când ştiinţele experimentale din întreaga lume au început să scoată la iveală modele uluitoare ale variaţiilor psihologice. Mulţi dintre ei au presupus pur şi simplu că pot formula fără teamă enunţuri despre creierul uman, despre hormonii, motivaţiile şi emoţiile general umane, precum şi despre luarea de decizii pe baza unor studii efectuate asupra studenţilor din universităţile americane sau asupra oricărui alt grup WEIRD.[54]

În ciuda numărului tot mai mare de dovezi, mulţi psihologi şi economişti adoptă fie o atitudine de surprindere totală, fie una de negare a realităţii, pe măsură ce devine tot mai clar că majoritatea conţinutului tratatelor şi publicaţiilor ştiinţifice, precum şi al lucrărilor de non-ficţiune care se adresează publicului larg nu ne oferă, de fapt, informaţii despre psihologia umană, ci reflectă exclusiv psihologia culturală WEIRD. Chiar şi acum, mai bine de 90% din participanţii la studii experimentale continuă să provină din grupuri WEIRD, la multă vreme după semnalarea acestei situaţii. Cu toate acestea, vestea bună este că a început să se mişte ceva, pe măsură ce oamenii de ştiinţă din mai multe domenii îşi concentrează eforturile în acest sens.[55]

Voi încheia întorcându-mă la întrebările centrale din această carte:

1. Cum putem explica diversitatea psihologică existentă la nivel global pe care am evidenţiat-o anterior?

2. De ce sunt societăţile de tip WEIRD atât de neobişnuite, cel mai adesea ocupând extremităţile intervalului distribuţiei globale a psihologiei şi comportamentului?

3. Ce rol au jucat aceste diferenţe psihologice în Revoluţia Industrială şi în expansiunea europeană mondială din ultimele secole?

Pentru a aborda aceste probleme, vom analiza modul în care Biserica Catolică medievală a influenţat involuntar psihologia oamenilor prin formularea unor reguli şi prin impunerea unor restricţii referitoare la căsătorie şi la familie care au dizolvat clanurile şi grupurile familiale strâns unite din Europa Occidentală, ducând la dezmembrarea acestora în familii restrânse slabe şi izolate. Transformările sociale şi psihologice antrenate de aceste schimbări au determinat proliferarea asociaţiilor voluntare, printre care ghilde, târguri şi universităţi, au dus la extinderea pieţelor impersonale şi au accelerat dezvoltarea oraşelor. Până în Evul Mediu matur, dinamizate de aceste transformări sociale, moduri de gândire şi simţire şi mai WEIRD au propulsat apariţia de noi forme juridice, religioase şi de guvernare, în acelaşi timp accelerând inovaţia şi ştiinţa apuseană.

Înainte de a ne îndrepta atenția asupra acestui eveniment major, trebuie să înțelegem natura umană şi evoluția socială. Ce tip de animal suntem? Cum ar trebui să ne raportăm la rolul culturii şi al evoluției culturale? Ce este o instituție şi de unde vine aceasta? Cum interacționează şi evoluează în paralel cultura, instituțiile şi psihologia? De ce relațiile de rudenie, căsătoria şi ritualul ocupă un rol-cheie în majoritatea societăților umane? Cum şi de ce societățile îşi măresc dimensiunile şi complexitatea, şi care este rolul religiei în acest proces?

2. Crearea unei specii culturale

Când natura l-a modelat pe om pentru societate, l-a înzestrat cu o dorință originară de a fi pe placul altora, precum şi cu o aversiune originară de a-şi ofensa frații. L-a învățat să simtă plăcere când este privit favorabil de aceştia şi durere când este disprețuit şi respins de ei. Ea a făcut ca aprobarea din partea lor să fie cât se poate de dulce şi de agreabilă, iar dezaprobarea lor cât se poate de umilitoare şi de ofensatoare.

Adam Smith (1759), în Teoria sentimentelor morale (I.III.34)

William Buckley a crezut la început că aveau să-l omoare, pentru că oamenii care-l înconjurau scoteau urlete şi-l loveau în piept. Treptat, şi-a dat seama că această ceată de vânători-culegători îşi manifesta bucuria, pentru că îl luaseră drept una dintre rudele lor decedate. Salvatorii lui credeau că adulții care se întorceau din lumea de dincolo aveau pielea albă, precum nou-născuții. Cu câteva zile în urmă, Buckley îşi însuşise sulița mortului pe care membrii cetei o înfipseseră la baza movilei funerare, hrănindu-le astfel convingerea că el este cel întors printre cei vii. Mulțumită acestei întâmplări norocoase, Buckley a reuşit să-şi câştige un loc în rețeaua lor de legături familiale. Faptul că nu le ştia limba, slăbiciunea şi neîndemânarea au fost interpretate drept nişte neplăcute efecte secundare ale morții.[1]

Cu câteva săptămâni în urmă, în ultimele zile din decembrie 1803, Buckley, împreună cu alți tovarăşi de detenție dintr-o colonie penitenciară australiană, reuşise să evadeze şi să fugă de-a lungul țărmului sălbatic al statului Victoria. La scurtă vreme după aceea s-a despărțit de însoțitorii săi care, în cele din urmă, şi-au pierdut cu toții viața. El însuşi se afla la un pas de moarte, fără mâncare, fără apă de băut şi fără posibilitatea de a face focul, când a fost salvat şi readus la viață de noua lui familie aborigenă.

Ceata lui Buckley era una dintre cele care formau împreună un clan patriliniar, unul dintre cele aproximativ douăsprezece clanuri care alcătuiau tribul Wathaurung. Clanurile din regiunea respectivă dețineau şi controlau anumite teritorii, bogate în resurse valoroase cum ar fi colonii de scoici, depozite de cuarț şi terenuri de înmulțire a animalelor. Teritoriile acestea

erau proprietatea comună a tuturor membrilor clanului, iar calitatea de membru era dobândită automat pe linie paternă.

Populația Wathaurung, strâns unită prin legături rituale şi matrimoniale, făcea parte dintr-o confederație tribală în care se vorbeau limbi înrudite şi se practicau obiceiuri asemănătoare. Fiecare clan aparținea unuia dintre cele două grupuri matrimoniale. Fiecare individ trebuia să ia în căsătorie o persoană din celălalt grup, iar raporturile sexuale între membrii aceluiaşi grup matrimonial erau considerate incest.

Bărbații aranjau căsătoriile fiicelor şi surorilor încă din copilărie sau chiar din frageda lor pruncie. Bărbații puteau fi poligami, aşa cum se întâmplă în majoritatea comunităților care trăiesc din vânătoare şi cules, iar vânătorii de succes şi cei mai mari războinici aveau uneori cinci sau chiar şase soții, lăsându-i pe bărbații de rang inferior din comunitate fără partenere şi fără prea mari şanse de a dobândi vreuna.[2] Buckley a descris şi corpurile pictate cu dungi albe, bătaia ritmică a tobelor, dansurile sincronizate şi focurile impresionante care marcau ceremoniile vaste la care se reuneau periodic mai multe clanuri şi triburi vecine. Aceste ritualuri includeau uneori şi rituri de circumcizie prin care se realiza inițierea adolescenților din comunități răspândite la mari distanțe una de alta.[3]

În pofida existenței legăturilor create prin căsătorie şi ritualuri, evenimentele care au marcat cel mai intens cele trei decenii petrecute de Buckley în sânul comunității Wathaurung au fost conflictele violente între cete, clanuri şi triburi. În memoriile sale, Buckley a evocat 14 asemenea conflicte, printre care s-au numărat expediții nocturne sângeroase, precum şi desfăşurări de forțe în care erau implicați sute de războinici. Într-una dintre ocazii, 300 de membri ai triburilor inamice s-au adunat la capătul unui luminiş. Ceata lui Buckley a fugit ca să-şi scape viața, dar, în cele din urmă, au trebuit să se reorganizeze, să-şi găsească aliați şi să-şi apere teritoriile cu mari sacrificii. Într-o altă scenă înfiorătoare, ceata lui a dat peste rămăşițele însângerate ale unei cete aliate care fusese masacrată cu o zi înainte. Cauza principală a acestor violențe avea de-a face cu neînțelegerile în privința femeilor – cine să ia în căsătorie pe cine –, cu toate că, în câteva cazuri, atacurile au fost expediții de răzbunare pentru folosirea vrăjitoriei cu scopul de a provoca moartea din cauze nenaturale (de exemplu, muşcături de şarpe provocate prin vrăjitorie).

În descrierea unuia dintre aceste conflicte, Buckley ne oferă o perspectivă privind o vină colectivă. Un bărbat dintr-un alt clan „o ademenise” pe una dintre femeile din ceata lui Buckley. Prin „ademenise” cred că ar trebui să înțelegem că femeia pur şi simplu alesese să trăiască alături de alt bărbat. Când ceata lui Buckley s-a întâmplat să dea peste ceata „hoțului”, soția fugită a fost adusă înapoi cu forța. Femeia a ajuns în locuința lui Buckley, spre disperarea lui. Câteva luni mai târziu, în toiul nopții, iubitul gelos şi-a făcut brusc apariția, l-a înjunghiat pe soțul care dormea nu foarte departe de Buckley, acesta fiind pe jumătate treaz, şi-a luat amanta şi a fugit. După alte câteva săptămâni, ceata lui Buckley a dat din nou peste celălalt grup, dar, de data aceasta, asasinul şi nevasta „furată” se aflau în altă parte. Spre

groaza lui Buckley, ceata lui s-a răzbunat cumplit, ucigându-i atât pe fratele asasinului, cât şi pe fiica acestuia în vârstă de patru ani, care, din punctul de vedere al lui Buckley, erau lipsiți de orice vină.

După un sfert de secol petrecut alături de ceata lui, îndurerat de moartea violentă căreia îi căzuseră victime apropiații săi, Buckley s-a separat de tribul lui. Precum alți vânători-culegători, învățase să se teamă de necunoscuți şi să fie precaut față de ei, întrucât călătorii singuratici puteau fi iscoade care sondau terenul pentru o expediție de jaf. Conform practicii obişnuite, Buckley şi-a împrejmuit mica lui tabără cu un gard din ierburi şi scoarță de copac menit să camufleze focul pe care-l aprindea noaptea.

După şapte ani de trai solitar, în care reuşise să evite orice contact cu nave sau cu marinari, Buckley s-a hotărât în cele din urmă să se întoarcă în lumea europeană, stabilindu-se într-o aşezare nou înființată numită Melbourne.

Dezvoltați pentru a învăța

Experiența lui Buckley în Australia aborigenă evidențiază două întrebări centrale menite să ajute la înțelegerea naturii umane. Mai întâi, trebuie să observăm că Buckley şi ceilalți fugari nu au reuşit să supraviețuiască pe baza vânatului şi a culesului, deşi la început au avut la dispoziție provizii pentru aproximativ patru zile şi se aflau într-una dintre cele mai fertile zone ale continentului. N-au reuşit să-şi procure hrana, să facă focul, să construiască adăposturi, să-şi făurească sulițe, plase de pescuit sau canoe. Cu alte cuvinte, aceşti oameni nu au reuşit să supraviețuiască prin vânat şi cules într-un teritoriu unde oamenii trăiau de 60 000 de ani doar pe baza a ceea ce le oferea natura. De ce nu? Cum specia noastră trăieşte de două milioane de ani din vânat şi cules, s-ar putea crede că un lucru la care ne-am pricepe grație creierului nostru de primate mari ar fi supraviețuirea pe baza vânatului şi a culesului. Dacă evoluția marelui nostru creier nu ne ajută să ne pricepem mai bine la vânat şi cules, atunci ce sens a avut un asemenea proces evolutiv?

A doua întrebare semnificativă care se desprinde din experiența lui Buckley se referă la lumea socială pe care a întâlnit-o. După ce a intrat în sânul familiei lui aborigene, Buckley nu mai face nici o referire la foame, sete sau alte neajunsuri care domină prima parte a povestirii. În schimb, centrul de greutate al acțiunii se mută spre o lume structurată de norme sociale conform cărora oamenii sunt organizați în clanuri şi în triburi, strâns legați în sisteme de îndatoriri şi responsabilități definite cultural. Normele sociale prevedeau căsătoria prin aranjament, îi încurajau pe bărbați să aibă mai multe soții şi reuşiseră să instituie un tabu referitor la incest asupra a jumătate din populația locală. Pe lângă legăturile matrimoniale, relațiile din cadrul triburilor şi al clanurilor, precum şi relațiile dintre acestea erau cimentate atât prin legături matrimoniale, cât şi prin ritualuri foarte eficiente psihologic. Totuşi, în pofida acestor legături sociale, conflictele violente

dintre grupuri continuau să fie o amenințare permanentă şi o cauză majoră a deceselor. În această lume, supraviețuirea oamenilor depindea într-o mare măsură de mărimea grupurilor sociale şi de solidaritatea la nivelul acestora. Dar de unde veneau toate aceste clanuri, grupuri realizate prin căsătorii, ritualuri şi triburi?

Cheia răspunsurilor la aceste întrebări constă în recunoaşterea faptului că specia umană este construită cultural. Spre deosebire de alte animale, noi am evoluat genetic astfel încât depindem de semenii noştri în procesul de învățare, preluând de la ei o cantitate imensă de informații comportamentale, printre care se numără motivații, procedee euristice şi credințe care joacă un rol-cheie în supraviețuirea şi perpetuarea speciei noastre. Această abilitate de a învăța unii de la alții este atât de bine dezvoltată la noi în comparație cu alte specii, încât numai noi suntem capabili să acumulăm cantități semnificative de cunoştințe culturale tot mai complexe, din domenii foarte diferite, variind de la tehnologii sofisticate de armament şi tehnici de preparare a alimentelor până la noi instrumente gramaticale şi seturi de norme sociale din ce în ce mai cuprinzătoare. Aceste subiecte formează esența ultimei mele cărți, The Secret of our Success: How Culture is Driving Human Evolution, Domesticating Our Species, and Making Us Smarter. În lucrarea respectivă discut în amănunt cum putem înțelege originile, psihologia şi cultura speciei noastre dintr-o perspectivă evoluționistă. Voi oferi aici doar o prezentare schematică a unora dintre elementele care stau la baza acestei abordări înainte de a o aplica la analiza originilor psihologiei WEIRD şi a lumii moderne.

Abordarea rolului central jucat de cultură în natura umană nu se face prin stabilirea contrastului dintre explicațiile „evoluționiste” sau „biologice”, pe de o parte, şi cele bazate pe „învățare” şi „socializare”, pe de alta. În schimb, cercetătorii au inclus cultura într-o abordare evoluționistă lărgită prin lansarea întrebării: „Cum a reuşit selecția naturală să modifice creierul primatelor astfel încât oamenii au ajuns să învețe foarte eficient ideile, credințele, valorile, motivațiile şi practicile de care au nevoie pentru a supraviețui şi prospera în orice mediu ecologic sau social s-ar găsi?” Astfel, am evoluat genetic, devenind capabili să învățăm într-un mod flexibil care ne adaptează mintea şi comportamentul la mediile cu care interacționăm.

Mai precis, capacitatea noastră dezvoltată pentru învățarea culturală s-a rafinat astfel încât acum reuşim să alegem cu discernământ de la cine învățăm, ce învățăm şi când anume să privilegiem învățarea culturală în fața altor surse de informații cum ar fi experiența personală sau intuiția. Este vorba despre cele trei întrebări ale acestui tip de învățare: cine, ce şi când. Să trecem rapid în revistă această triadă.

Pentru a stabili de la cine să preia informații, adulții, copiii şi chiar bebeluşii prelucrează semnale pe care un model potențial le emite cu privire la abilități, competență, seriozitate, succes, prestigiu, sănătate, vârstă, sex, profil etnic, printre altele. Cei implicați activ în procesul de învățare îşi selectează ca modele oameni de succes, cu prestigiu, şi îşi concentrează atenția şi memoria asupra acelor persoane care dețin informații utile,

practici, motivații etc. menite să asigure succesul şi un statut mai important. Prin combinarea unor detalii, cum ar fi prestigiul şi succesul, cu elemente de identitate, de exemplu genul şi etnicitatea (de pildă, vorbirea aceluiaşi dialect), cei care învață îşi pot îndrepta atenția spre cei înzestrați cu abilitățile, strategiile şi atitudinile de care se vor putea sluji în rolurile pe care urmează să le îndeplinească şi în comunitățile din care vor face parte.[4]

Pe lângă influența asupra alegerii modelelor de la care preluăm informații, selecția naturală ne-a modelat şi filtrarea detaliilor cărora le acordăm atenție – cum ar fi alimentația, sexul şi bârfa –, precum şi modul în care procesăm, stocăm şi organizăm anumite credințe şi preferințe. De exemplu, când li se dau informații despre dieta, habitatul şi gradul de periculozitate al unor animale nou întâlnite, copiii din zone foarte îndepărtate una de alta, cum ar fi Fiji, Amazonia şi Los Angeles, trag concluzia că informațiile respective sunt valabile pentru o întreagă categorie – să zicem, categoria şarpe cobra –, după care înregistrează mai întâi informația despre periculozitatea acestei specii şi abia apoi date despre habitat, dietă sau denumiri. Când greşesc, copiii fac erori care le dovedesc abilitatea de adaptare, putând lua o specie inofensivă drept una periculoasă, dar fără să confunde un animal periculos cu unul inofensiv. Aceste semnale-de-tip-ce ne influențează deducțiile, memoria şi atenția în moduri care ne ajută să filtrăm, să structurăm şi să ne amintim informații cu adevărat importante pentru evitarea unor erori cu potențial letal.[5]

Desigur, elementele culturale pe care le dobândim pot avea propria influență asupra a ce păstrăm, ne amintim şi credem ulterior. Una dintre sursele acestor semnale-de-tip-ce induse cultural provine din armonia/potrivirea dintre credințe şi practici nou întâlnite şi cele dobândite anterior. De exemplu, dacă ai crescut cu convingerea că tribul din valea învecinată este rău şi că a consuma carne de om este un lucru rău, atunci, dacă cineva îți spune că tribul vecin săvârşeşte acte de canibalism, eşti predispus să crezi ce auzi. Triburile rele fac lucruri rele. Din punct de vedere psihologic, totul se potriveşte.[6]

Astfel ajungem la întrebarea când anume ar trebui oamenii să prefere să învețe din contextul cultural mai degrabă decât din experiența proprie, din informații personale sau din instinct. Răspunsul este foarte limpede: când problemele sunt dificile, situațiile sunt ambigue, iar învățarea pe cont propriu se face cu mari sacrificii, oamenii ar trebui să se bazeze mai mult pe ce pot deprinde de la semenii lor. Pentru a testa aceste idei, experimentele mele preferate jonglează atât cu dificultatea unei sarcini, cât şi cu recompensele băneşti pentru răspunsuri corecte. De exemplu, participanții pot primi sume diferite pentru identificarea corectă a celei mai lungi linii şerpuite dintr-un set de astfel de linii. Ei pot face apel fie la propria percepție, fie la alegerile făcute de alții, adică la învățarea culturală. Cu cât o sarcină este mai dificilă, în cazul de față cu cât liniile sunt mai apropiate ca lungime, cu atât oamenii preferă să observe alegerile celorlalți şi să includă aceste observații în propriile aprecieri. În practică, aceasta presupune ignorarea propriilor evaluări şi preluarea rezultatelor majorității. Mai mult, atâta vreme cât sarcina nu este prea uşoară, mărirea nivelului

recompenselor financiare pentru răspunsurile corecte duce la o creştere corespunzătoare a preferinței pentru învățarea de la ceilalți în detrimentul propriilor percepții şi aprecieri. Aceasta implică faptul că învățarea culturală ne va domina experiența şi intuiția în domenii importante, dar în care explorarea prin experiență personală sau prin încercare şi eroare ar fi imposibilă sau ar presupune un nivel de risc mult prea ridicat. Să ne gândim, de exemplu, la sfera religiei şi a ritualului.[7]

De o importanță crucială este faptul că aceste abilități dezvoltate de învățare realizează mai mult decât simpla descărcare a unui soft cultural în hardul nostru neuronal. Cultura ne reprogramează creierul şi ne modifică biologia – rolul său este acela de a ne regenera firmware-ul. Când cei care vor să învețe îi observă pe alții, ei îşi calibrează circuitele neuronale astfel încât percepțiile, preferințele, comportamentele şi judecățile lor se apropie de cele ale modelelor alese. Să ne gândim la măsurile de reducere a amânării discutate în capitolul anterior (Figura 1.4). Când au ocazia de a învăța răbdarea de la altcineva, persoanele implicate în procesul de învățare îşi adaptează treptat reducerea amânării pentru a fi în concordanță cu modelul ales. Din studierea imaginilor creierului obținute prin rezonanță magnetică se poate conchide că, pentru implementarea acestor adaptări psihologice, corpul striat, care este parte din sistemul de învățare prin recompensă şi consolidare, procesează disparitatea dintre cel care învață şi modelul său, inducând ulterior schimbări plastice proporționale în cortexul prefrontal median, care codifică, se pare, reacțiile cele mai adecvate într-un context dat. Studii similare arată cum învățarea din mediul cultural ne modelează neurologic preferința şi aprecierea pentru vinuri scumpe, bărbați arătoşi şi cântece frumoase. Prin urmarea selectivă a unor modele oferite de diverse idei sau persoane în anumite circumstanțe, abilitățile noastre de învățare din mediul cultural ne reconfigurează creierul şi biologia astfel încât să le calibreze pentru orientarea optimă în lumile noastre construite cultural.[8]

Prin selectarea şi recombinarea credințelor, a practicilor, a tehnicilor şi a motivațiilor preluate de la alții, abilitățile de învățare ale speciei noastre generează un proces denumit evoluție culturală cumulativă. Operând de-a lungul mai multor generații, evoluția culturală cumulativă poate genera tehnologii din ce în ce mai sofisticate, limbaje complexe, ritualuri puternice psihologic, instituții eficiente şi protocoale complicate pentru făurirea de unelte, locuințe, arme şi ambarcațiuni. Aceasta se poate întâmpla, şi chiar se întâmplă, fără ca individul să înțeleagă cum sau de ce practicile, credințele şi protocoalele funcționează sau fără să îşi dea măcar seama că aceste elemente culturale chiar au un efect real. De fapt, în anumite situații, produsele culturale operează mai eficient când oamenii nu le înțeleg scopul sau mecanismul de funcționare, aşa cum se va vedea când mă voi ocupa de ritualuri şi religii.[9]

Ceea ce surprinde la produsele evoluției culturale cumulative este că acestea sunt adesea mai inteligente decât noi – mult mai inteligente. Aceste practici, de la rețete pentru otrăvuri până la tabuuri referitoare la incest, au evoluat cultural pentru a întrupa o cunoaştere tacită a lumii care nouă, mânuitorilor şi deținătorilor acestor practici, ne lipseşte adesea. Pentru a înțelege acest

lucru, să pornim de la un caz în care există un scop bine definit: prepararea unei otrăvi letale pentru săgeți de către populația de vânători-culegători din bazinul fluviului Congo. Este probabil vorba despre cea mai toxică otravă folosită la vânătoare din câte se cunosc, care doboară vânatul înainte ca acesta să se poată ascundă în tufişuri. Rețeta combină zece plante diferite, dintre care trei sunt foarte toxice – mătrăgună, Strophantus şi scoarță de Erythrophleum suaveolens. Numai Strophantus poate doborî un hipopotam în 20 de minute. Aceste ingrediente sunt îngroşate mai întâi cu latex de smochine şi suc de igname. În amestec se adaugă salivă până când acesta capătă o nuanță maronie-roşcată. Ulterior se adaugă o broască râioasă de mlaştină, probabil pentru pielea sa toxică. Amestecul se dă în clocot, după care se adaugă furnici înțepătoare şi larve zdrobite de gândaci. Pasta rezultată, închisă la culoare, este pusă într-un înveliş de scoarță de copac, apoi introdusă în corpul unei maimuțe moarte care va fi îngropată mai multe zile. După ce amestecul letal şi vâscos este dezgropat, se adaugă sevă de alior, iar rezultatul final se aplică pe săgeți.[10] NU încercați şi voi acasă.

Dacă eşti un tânăr învățăcel sau un nou venit ca Buckley, te-ai încumeta să modifici acest protocol? Ce plantă anume, ce insectă, ce batracian sau ce etapă a procesului ai vrea să elimini sau să modifici? Poți să renunți la îngroparea maimuței? Poate că da; dar poate că acest procedeu va cataliza o reacție chimică al cărei efect este creşterea toxicității otrăvii. Ai face mai bine la început să imiți toți paşii. Apoi, mai târziu, dacă ți-ai făcut provizii consistente de vânat şi vrei să-ți omori timpul, poți experimenta variind procedeul. Dar, cel mai adesea, vei obține amestecuri mai puțin eficiente, ceea ce înseamnă că îi dai şansa vânatului vizat să se facă nevăzut în tufişuri. Am o bănuială că ar fi nevoie de sute de experimente realizate de o echipă întreagă de etnobotanişti pentru a înțelege procesele chimice care au loc aici şi pentru a îmbunătăți această rețetă tradițională.[11]

Din păcate, nu ştim exact cum a evoluat cultural această rețetă străveche de otravă. Totuşi, deținem nişte informații despre învățarea culturală practicată de vânătorii-culegători din bazinul Congo şi am studiat efectele diferitelor strategii de învățare asupra evoluției culturale cumulative. Dovezile arată că tinerii care aspiră să devină vânători învață mai întâi de la tații lor cum să prepare otrăvuri pentru săgeți. Cam o treime dintre aceştia îmbunătățesc apoi rețetele învățate de la tații lor cu idei preluate de la alții, probabil de la vânători de prestigiu. Dacă introducem tipare de transmitere de acest tip în simulări computerizate ale evoluției culturale sau dacă le folosim cu atenție în experimente cu subiecți din lumea reală care încearcă să învețe lucruri noi, rezultatele dezvăluie modul în care evoluția culturală poate asambla rețete, procedee şi instrumente pe parcursul mai multor generații fără ca individul să înțeleagă cum şi de ce sunt incluse diverse elemente. În The Secret of Our Success prezint o serie de alte exemple, de la utilizarea anumitor mirodenii în zonele cu climă caldă, ceea ce reduce pericolul pe care-l reprezintă agenții patogeni din alimente, până la un repertoriu de tabuuri referitoare la peşti din arhipelagul Fiji care le protejează pe femeile însărcinate şi pe cele care alăptează de toxinele din recife, acumulate în anumite specii marine.[12]

Pe durata a cel puțin două milioane de ani, specia noastră a evoluat într-o lume în care am devenit din ce în ce mai dependenți de o sumă mereu în creştere de cunoştințe culturale pentru a dobândi abilitățile, practicile şi preferințele absolut necesare găsirii hranei, confecționării uneltelor şi orientării în lumea socială. Pentru a avea succes într-o astfel de lume, selecția naturală a favorizat dezvoltarea creierelor care au dobândit o capacitate tot mai mare de achiziționare, depozitare, organizare şi retransmitere a informațiilor culturale de valoare. Ca parte a acestui proces, selecția naturală a dat mai multă consistență motivațiilor şi capacităților noastre de învățare culturală, printre care se regăsesc şi abilitățile de mentalizare care ne ajută să copiem tiparele motrice ale semenilor şi să deducem convingerile, mecanismele euristice, preferințele, motivațiile şi reacțiile emoționale care stau la baza acestora. Aceste capacități ne-au dat posibilitatea de a relaționa din ce în ce mai mult cu mintea altora.[13]

Rafinarea abilităților noastre de a învăța din context cultural a alimentat evoluția culturală cumulativă generând un spectru tot mai larg de mecanisme de adaptare mai complexe, creând astfel un feedback autocatalizator între gene şi cultură. Pe măsură ce importanța, diversitatea şi complexitatea produselor culturale au crescut, selecția naturală a fortificat progresiv tendințele noastre de a ne baza pe învățarea culturală mai degrabă decât pe instinctele şi experiențele noastre individuale, deoarece instrumentele, protocoalele şi practicile pe care le-am dobândit de la alții sunt cu mult mai bune decât soluțiile pe care un singur individ le-ar putea descoperi pe cont propriu. În cele din urmă, am devenit o specie dependentă de învățarea culturală, bazându-ne pe ce moştenim de la comunitățile noastre pentru supraviețuire. Astfel, am evoluat ca specie pentru a ne pune încrederea în înțelepciunea acumulată de strămoşii noştri, iar acest „instinct de încredere" reprezintă fundamentul succesului speciei noastre.[14]

Înțelegerea modului în care abilitățile noastre de învățare culturală care se pot adapta generează procesul evoluției culturale cumulative ne ajută să desluşim originile instrumentelor noastre complexe, ale practicilor nuanțate şi ale limbajelor sofisticate; dar cum rămâne cu lumea socială? Ce explicații putem găsi pentru clanurile, tabuurile referitoare la incest, căsătoriile aranjate şi ostilitățile dintre grupuri care au dominat viața lui Buckley în perioada aborigenă? În esență, acestea sunt întrebări despre sociabilitatea umană, despre motivul pentru care ne asociem şi cooperăm cu unii oameni, în timp ce pe alții îi evităm şi uneori îi ucidem. Pentru a încerca să găsim o explicație a acestor lucruri trebuie mai întâi să înțelegem ce anume sunt şi cum se formează instituțiile şi normele sociale. Ulterior, înarmați cu această înțelegere, vom explora instituțiile fundamental umane, cele bazate pe rudenie şi căsătorie. Înțelegerea acestor instituții primordiale şi a fundamentelor lor psihologice va pregăti terenul pentru a analiza de ce şi cum societățile umane avansează în complexitate socială şi politică şi de ce traiectoria urmată de Europa în ultimul mileniu este atât de caracteristică.

Societăți care evoluează

Societățile umane, spre deosebire de cele ale primatelor, se susțin prin norme sociale transmise cultural, care se coagulează formând instituții. De pildă, în toată lumea instituția căsătoriei este compusă din norme sociale care stabilesc anumite reguli – bunăoară, între ce persoane se pot încheia căsătorii sau nu (de ex. nu între părinții şi copiii vitregi), câte soții poate avea un bărbat (de ex. una singură la un moment dat) şi unde va locui cuplul proaspăt căsătorit (de ex. la familia soțului). Deocamdată, nu vorbim despre instituții formale sau legi scrise. Pentru a înțelege efectul codificării şi al formalizării asupra instituțiilor trebuie mai întâi să înțelegem pe deplin evoluția culturală a instituțiilor construite pe norme sociale precum căsătoria sau rudenia.

Dacă instituțiile reprezintă seturi de norme sociale, ce anume sunt normele sociale? Pentru a explora în detaliu această problemă, să ne concentrăm asupra societăților lipsite de guvern, de poliție şi de justiție – societăți care se bazează pe vânătoare şi cules pentru supraviețuire şi care ne oferă o perspectivă asupra vieții strămoşilor noştri din Paleolitic. De aici vom obține un nivel de referință, astfel încât în capitolul următor să ne putem concentra asupra modului în care răspândirea producției de alimente – cultivarea pământului şi creşterea animalelor – ne-a influențat lumile sociale şi instituțiile.[15]

Normele sociale derivă direct din învățare culturală şi din interacțiune socială – cu alte cuvinte, din evoluția culturală. Aşa cum deprindem metoda corectă de preparare a otrăvurilor, tot astfel putem dobândi anumite comportamente şi practici sociale, precum şi standarde pentru judecarea altora cu privire la comportamentele şi practicile respective. Odată ce o anumită practică există în paralel cu standarde pentru judecarea normelor încălcate, evoluția culturală poate genera o regulă aplicată pe scară largă, iar aceasta, odată încălcată, va provoca o anumită reacție din partea comunității. Multe norme sociale recomandă sau interzic anumite comportamente, iar încălcarea lor aduce după sine mânia comunității. Altele reprezintă standarde sociale care, dacă sunt depăşite, inspiră respectul şi aprecierea membrilor comunității.

Iată o metodă simplă prin care societățile de dimensiuni reduse creează norme stabile: oamenii învață că nu ar trebui să fure de la persoanele care se bucură de o bună reputație. Dacă cineva fură de la o astfel de persoană, hoțul îşi atrage o reputație proastă. Dacă ai o reputație proastă, rişti să fii exploatat sau furat fără nici o pedeapsă. Dacă acela care încalcă norma este vânător, oricine îi poate fura săgețile, corzile arcului sau vârfurile de săgeți atunci când doarme, este bolnav sau plecat în vizită în alte tabere. Dacă respectivul întreabă cine i-a furat lucrurile, ceilalți vor spune că n-au văzut pe nimeni. În cazul de față, invidia, lăcomia şi egoismul cras oferă motivația pentru a-i pedepsi pe cei cu reputație proastă, în timp ce o reputație bună acționează ca o mantie fermecată care-l apără pe cel care se bucură de ea de îngerii întunecați ai firii aproapelui. De aici rezultă o situație în care indivizii sunt puternic motivați să evite încălcarea normelor ca nu cumva să-şi strice

reputația şi să rişte să devină victime ale exploatării. Mai mult, toți sunt motivați să-i pedepsească pe cei care încalcă normele – oamenii pot fura lucruri de la semenii lor fără nici o restricție cu condiția ca victima să aibă o reputație proastă.[16]

Pe baza acestor norme împotriva furtului şi exploatării, evoluția culturală poate construi alte norme de cooperare, cum sunt cele legate de împărțirea hranei. De pildă, normele din anumite societăți de vânători-culegători le interzic vânătorilor să consume anumite părți din animalul vânat, impunând împărțirea acestora cu alții. Aceste reguli îi motivează pe vânători să-şi împartă vânatul, deoarece nu pot mânca părțile supuse tabuului, iar încălcarea acestor norme atrage după sine proasta reputație a făptaşului, ceea ce înseamnă că alții îl pot prăda fără nici o pedeapsă. Aceste norme includ adesea şi alte credințe cu valoare motivațională, cum ar fi ideea că încălcarea unui tabu aduce ghinion la vânătoare pentru întreaga ceată sau că acela care se face vinovat de o asemenea încălcare este „mânjit" de un rău pe care-l poate transmite oricui interacționează cu el, inclusiv prin raporturi sexuale. Credințele de acest tip îi încurajează pe membrii comunității să se supravegheze unii pe alții, ca nu cumva întregul grup să fie lovit de lipsa vânatului, şi să-i ostracizeze pe făptaşi pentru a evita mânjirea sau spurcarea.[17]

Valorificarea tabuurilor referitoare la carne în evoluția culturală pentru a promova împărțirea hranei nu este doar o coincidență stranie. Lunga istorie evolutivă a legăturii dintre specia noastră şi carne – care este atât o sursă de agenți patogeni şi de boli, cât şi o sursă de proteine şi de grăsimi bune – probabil că ne-a înzestrat cu o disponibilitate psihologică de a deprinde modalități de evitare a problemelor legate de carne şi de a ne feri de contaminare. Evoluția culturală a exploatat acest aspect al psihologiei noastre evoluate în propriile scopuri. Acesta este modul în care funcționează adesea evoluția culturală, prin accesarea şi reprogramarea particularităților psihologice ale speciei în noi moduri.[18]

Tabuurile nu sunt altceva decât o modalitate de a genera împărțirea hranei la nivelul întregii cete, acțiune esențială pentru supraviețuirea populațiilor nomade de vânători-culegători. Demn de remarcat cu privire la împărțirea hranei practicată de aceste populații este că, deşi este universală din punct de vedere al rezultatului final – toate populațiile de vânători-culegători împart pe scară largă cel puțin unele alimente importante –, tiparele sunt conservate prin diverse seturi de norme. Acestea presupun distribuții ritualizate, transferuri de proprietate şi obligații din cadrul relației matrimoniale (mai ales față de rudele prin alianță), precum şi diverse tabuuri care stabilesc corelații între hrană, sex şi succesul la vânătoare. În cadrul diverselor populații, evoluția culturală a combinat multe dintre aceleaşi elemente pentru a obține rezultate identice la nivelul grupului.[19]

În sens larg, normele sunt seturi stabile, care se autoconfirmă perpetuu, de credințe, practici şi motivații întrepătrunse care se formează pe măsură ce oamenii învață unul de la altul şi interacționează de la o generație la alta. Normele creează reguli sau standarde sociale care prescriu, interzic şi uneori

certifică anumite acțiuni. Aceste acțiuni sunt dinamizate şi susținute prin influențele pe care le au în formarea reputației – judecățile emise de comunitate şi reacția acesteia. Este demn de remarcat că normele includ adesea convingeri, cum ar fi consecințele încălcării unor tabuuri asupra succesului la vânătoare, care motivează respectarea normelor, precum şi monitorizarea şi sancționarea celor care le încalcă.

Repere înnăscute şi instituții fundamentale

În timp ce evoluția culturală poate crea un spectru imens de norme arbitrare, legate, de pildă, de sex, de ritualuri şi de ținută (de ex. purtarea cravatei), nu toate normele sociale au şanse egale de a evolua sau de a rămâne constante. Când au început să apară primele norme sociale, eram primate dotate de multă vreme cu instincte sociale pentru împerechere, îngrijire a puilor, statut şi formare de alianțe. Impactul evoluției culturale, care probabil că era deja pus la punct într-o oarecare măsură, doar a construit pe bazele psihologiei de primate prin rafinarea şi consolidarea instinctelor de a ne ajuta rudele apropiate, de a ne îngriji copiii, de a dezvolta ataşament față de parteneri şi de a evita incestul. Normele care tocmai prindeau contur au fixat mai puternic şi au amplificat aceste instincte. Fiind legate temeinic de nişte etaloane de referință psihologice, normele în cauză au supraviețuit unor alternative mai arbitrare şi inconstante.

Conectarea psihologică explică de ce majoritatea instituțiilor fundamentale sunt înrădăcinate în relații de rudenie. Asemenea altor primate, oamenii sunt dotați cu înclinații altruiste înnăscute ai căror beneficiari sunt rudele noastre de sânge apropiate – altruism față de rude. Acest aspect dezvoltat al psihologiei noastre explică de ce mamele îşi iubesc copiii şi frații se susțin reciproc. Regulile care normează relațiile de rudenie nu numai că întăresc aceste motivații puternice prin crearea de aşteptări sociale în cadrul comunităților (de ex. este de aşteptat ca frații să se ajute între ei), dar şi extind aceste aşteptări de la familia nucleară la rudele mai îndepărtate şi chiar la străini. Când cineva li se adresează rudelor îndepărtate cu apelativul de „mamă", „tată", „frate" şi „soră", seturi de norme şi poate chiar unele motivații internalizate referitoare la acel tip de relații se extind odată cu apelativele respective, apropiind astfel, cu timpul, rudele mai îndepărtate. Totuşi, spre deosebire de multe societăți agricole în care normele consolidează rețelele sociale, normele societăților mobile de vânători-culegători le permit – chiar le impun – indivizilor şi familiilor să țească rețele extinse, poate chiar exagerat de extinse, care acoperă zeci sau chiar sute de kilometri.

În multe societăți, reperele înnăscute, derivate din relații de rudenie strânse, se pot combina cu forța psihologică a numelor personale pentru a crea o instituție care-i ajută pe oameni să țească împreună largi rețele personale. În Africa, în cadrul populației Ju/'hoansi de vânători-culegători din deşertul Kalahari, numele rudelor apropiate sunt folosite pentru a stabili relații similare cu rude îndepărtate şi chiar cu străini, pentru a-i apropia.[20] De

exemplu, dacă întâlneşti o femeie tânără al cărei nume este Karu, iar pe fiica ta o cheamă tot Karu, atunci o poți invita pe noua Karu să ți se adreseze cu apelativul „mamă” sau „tată”. Astfel ea va deveni mai apropiată, adică va trebui să o tratezi ca pe o fiică, fapt ce în mod automat o face neeligibilă pentru o relație de căsătorie. Această practică de atribuire a numelor îi apropie pe oameni din punct de vedere psihologic şi social şi oferă o modalitate flexibilă de a-i implica pe toți într-o rețea de rudenie. Pe baza unui calcul, s-a estimat că rețelele de atribuire a apelativelor familiale se întindeau pe o rază cuprinsă între 100 şi 180 de kilometri. Ca multe alte populații asemănătoare, membrii comunității Ju/’hoansi doresc să cuprindă cât mai multe persoane într-un cerc de rudenie şi, când interacționează cu cineva din afara acestui cerc, devin anxioşi.[21]

Pe lângă altruismul față de cei apropiați, instituțiile bazate pe rudenie accesează instinctele noastre de ataşament față de partener, care constituie centrul instituției matrimoniale. În multe privințe, căsătoria este instituția centrală pentru majoritatea societăților – deşi nu pentru toate – şi poate reprezenta instituția umană primordială. Ataşamentul față de partener este o strategie evoluată de împerechere întâlnită şi la alte specii din regnul animal, de la pinguini şi căluți de mare până la gorile şi giboni. Această strategie le permite masculilor şi femelelor să facă echipă pentru creşterea puilor. În termeni evolutivi, aici are loc un fel de schimb. Femela îi acordă masculului privilegiul accesului sexual şi garanții puternice că puii ei sunt ai lui. În schimb, masculul investeşte timp şi efort în asigurarea protecției şi, uneori, a hranei pentru ea şi pentru puii ei.

Prin ancorarea în aceste instincte de ataşament față de partener, normele matrimoniale pot extinde foarte mult rețelele familiale în diverse moduri interconectate. De pildă, normele matrimoniale din multe societăți limitează comportamentul şi sexualitatea femeilor în diverse feluri care cresc atât nivelul de încredere al soțului, cât şi al familiei acestuia că urmaşii sunt ai lui din punct de vedere genetic. Astfel, multe norme matrimoniale sunt menite să amplifice certitudinea paternității. Un grad sporit de certitudine a paternității nu numai că atrage după sine o investiție mai puternică în copii, dar consolidează şi legătura copiilor cu toată familia paternă. Prin recunoaşterea şi evidențierea acestor legături, normele matrimoniale dublează eficient numărul rudelor unui nou-născut. Dacă privim într-un cadru mai larg, indivizii majorității speciilor de primate nu-şi cunosc tații, pierzând astfel jumătate din numărul rudelor genetice.[22]

Prin consolidarea legăturii dintre copii şi tații lor, precum şi a celei dintre parteneri, căsătoria creează şi rude prin alianță, care în antropologie poartă denumirea de afini. Interesant, chiar dacă afinii nu sunt înrudiți genetic, calitățile lor evolutive sunt preluate de copiii cuplului care îi leagă. De exemplu, surorile soției mele şi fratele mamei nu au nici o legătură genetică, dar cu toții împărtăşesc un interes genetic față de copiii mei. Prin crearea de afini, evoluția culturală a folosit un interes genetic comun pe care nici o altă specie nu a reuşit să-l utilizeze. În multe societăți, aceste legături prin alianță, slabe de altminteri, sunt evidențiate şi susținute prin norme sociale care implică daruri, ritualuri şi obligații reciproce. În comunitățile de

vânători-culegători, normele care reglementează împărțirea cărnii recomandă adesea ca o parte dintre primele porții din vânat să fie oferite părinților soției.[23]

Efectele legăturilor matrimoniale asupra relațiilor de rudenie sunt semnificative: un bărbat căsătorit care are un singur frate şi o singură fiică beneficiază nu numai de legături prin alianță cu familia tatălui său şi cu rudele soției, dar are şi o legătură cu familia soției fratelui său şi, într-un final, cu familia soțului fiicei sale. În consecință, în cadrul cetelor de vânători-culegători, mai bine de jumătate din rudele unei persoane sunt afini, nu rude de sânge. Dacă nu ar exista afinii, cetele de vânători-culegători nu ar consta în marea lor majoritate din rude.[24]

Prin utilizarea forței instinctelor noastre de dezvoltare a ataşamentului față de partener pentru a construi societăți mai vaste şi rețele sociale mai extinse, evoluția culturală a favorizat adesea legăturile matrimoniale pe viață, deoarece acestea asigură coeziunea unor rețele de rudenie ample. În perioada petrecută în sânul comunității de vânători-culegători, tovarăşul cel mai apropiat al lui William Buckley a fost „cumnatul" lui, o relație care a supraviețuit atât morții bărbatului pe care l-a înlocuit din punct de vedere social, cât şi a surorii sale, prin care se crease legătura prin alianță. În schimb, când selecția naturală ne-a construit instinctele de ataşament față de partener, acest ataşament era „proiectat" să dureze doar atâta vreme cât dura şi investiția tatălui în sănătatea şi supraviețuirea copiilor. Când dispărea, se deschidea o uşă în plan emoțional şi motivațional pentru găsirea unui nou partener. În aceste cazuri, evoluția genetică şi cea culturală intră adesea în conflict, favorizând legături de durată în detrimentul celor temporare, iar multe cupluri moderne se găsesc prinse la mijloc între normele care stipulează legătura pe viață şi emoțiile efemere ale găsirii unui partener. Normele matrimoniale prevăd şi eligibilitatea partenerului de căsătorie şi de reproducere, fapt care structurează subtil societățile în moduri pe care mulți oameni nu le percep. O modalitate comună prin care evoluția culturală a reuşit în mod repetat acest lucru a fost utilizarea repulsiei noastre înnăscute față de incest pentru crearea de tabuuri aplicate într-o zonă care depăşeşte cercul restrâns al rudelor apropiate, limitat de teama de legături consangvine. Selecția naturală i-a dotat pe oameni cu ajustări psihologice care anihilează atracția sexuală față de rude apropiate din cauza riscului apariției unor urmaşi cu probleme de sănătate. Prin utilizarea câtorva semnale simple, acest mecanism psihologic generează o senzație de repulsie care ne determină să evităm raporturile sexuale cu frații, părinții şi copiii noştri. Un semnal ar fi copilăria petrecută împreună. Uneori, accidental, această „alertă a proximității" are efecte negative imprevizibile, ducând la respingere sexuală între băieți şi fete între care nu există o legătură de rudenie, dar care se întâmplă să crească împreună. Acest efect este surprinzător, deoarece am putea crede că frații sau alte persoane care cresc împreună ajung să se iubească deoarece au atât de multe lucruri în comun.[25]

Existența aversiunii înnăscute față de incest oferă un reper psihologic pe baza căruia evoluția culturală a construit tabuuri foarte puternice referitoare

la incest. Prin folosirea reacției noastre de dezgust față de ideea sexului cu părinții sau cu frații, evoluția culturală a trebuit doar să „născocească” nişte modalități de (1) a extrapola acest sentiment la alți indivizi şi (2) de a-l folosi pentru judecarea altora. Este vorba despre acel sentiment neplăcut pe care îl poți încerca (sau nu) când îți imaginezi sexul consimțit între frați vitregi. Deşi cei doi sunt străini genetic, tot pare ceva în neregulă. În cadrul cetelor nomade de vânători-culegători, precum populația Ju/’hoansi, tabuurile legate de incest interzic căsătoria între veri de gradul întâi, al doilea sau al treilea, precum şi căsătoria cu oricine altcineva mai apropiat, cum ar fi o nepoată. Acest model se deosebeşte de normele din multe societăți agricole, unde doar unii dintre veri intră sub incidența tabuurilor incestului, în timp ce toți ceilalți reprezintă parteneri de căsătorie favoriți.[26]

Descriind normele matrimoniale ale populației Ju/’hoansi, etnografa Lorna Marshall arată cum tabuurile referitoare la incest extind aversiunea noastră înnăscută față de această transgresiune. Deşi nu dețin nici o informație despre riscurile din sfera sănătății pe care le comportă o asemenea practică, membrii comunității Ju/’hoansi au intuit că raporturile sexuale cu un părinte sau cu un frate este ceva revoltător, oribil şi periculos. De fapt, este atât de înfiorător încât unele femei chiar au refuzat să vorbească despre aceasta. Totuşi, când au fost întrebați despre raporturile sexuale întreținute cu veri, membrii comunității nu au manifestat reacții emoționale la fel de puternice, deşi au declarat că sexul cu un văr sau cu o verişoară e „ca şi cum” ai avea relații intime cu un frate sau cu o soră. Au exprimat, de fapt, o stare de disconfort față de ideea raporturilor sexuale între veri pe baza dezgustului provocat de ideea incestului comis între frați. Aşa cum vom vedea, deşi aceste prohibiții ample referitoare la căsătoria cu toți verii sunt relativ rare în societățile agricole, ele au reapărut în mod ciudat în Europa medievală timpurie, însoțite de consecințe majore pe termen lung.[27]

Oferind ancore psihologice, instinctele noastre de manifestare a altruismului față de cei apropiați, de ataşament față de partener şi de aversiune față de incest ne ajută să înțelegem de ce căsătoria şi familia sunt instituțiile noastre cele mai durabile. Voi descrie instituțiile înrădăcinate în instinctele la care m-am referit anterior prin sintagma instituții bazate pe rudenie. Este de remarcat că aceste instituții includ şi norme care cultivă legături interpersonale durabile şi relații cu persoane din afara cercului de rudenie prin accesarea altor aspecte ale psihologiei noastre evoluate în acelaşi fel în care normele matrimoniale sunt construite în jurul instinctelor de cultivare a unei relații strânse cu partenerul şi de aversiune față de incest. Ritualurile comune sunt un exemplu elocvent.

Ritualuri comune

În descrierea dansului extatic Ju/’hoansi, etnografa Megan Biesele face următoarele observații: „Acest dans reprezintă probabil forța centrală unificatoare a vieții populației Ju/’hoansi (boşimani), unindu-i pe membrii comunității prin legături misterioase al căror sens trece dincolo de

înțelegerea noastră"[28]. Asemenea ritualuri puternice psihologic, la care participă întreaga comunitate, care făuresc legături interpersonale durabile, repară relațiile existente şi întăresc solidaritatea grupului, au fost identificate în societăți de dimensiuni reduse.

Inspirați de aceste idei din domeniul etnografiei, psihologii au început să descompună ritualurile în elemente-cheie constitutive. Ritualurile pot fi înțelese ca nişte ansambluri de „programe pirat" care exploatează defectele din programele noastre mentale în moduri subtile. Să luăm în calcul trei dintre cel mai des întâlnite elemente active din ritualuri: sincronia, colaborarea în sensul atingerii unui obiectiv şi muzica ritmată.

Sincronia pare că se bazează atât pe sistemul nostru dezvoltat de acțiune şi de reprezentare, cât şi pe abilitățile noastre de mentalizare. Când ne mişcăm în acelaşi ritm cu alții, mecanismele neurologice folosite la reprezentarea propriilor acțiuni şi ale acțiunii altora se suprapun în creierul nostru. Acesta este un produs derivat neurologic al modului în care acționează sistemul nostru de reprezentare pentru a ajuta la modelarea şi la anticiparea mişcărilor altora – este o eroare. Convergența acestor reprezentări estompează diferența dintre noi şi ceilalți, astfel încât îi percepem pe alții ca pe noi înşine sau chiar ca pe nişte extensii ale ființelor noastre. Din motive evolutive, această iluzie îi apropie pe oameni şi creează un sentiment de interdependență.[29]

Accesând abilitățile noastre de mentalizare, sincronia foloseşte şi faptul că noi, oamenii, îi identificăm inconştient pe cei care ne imită şi folosim această informație ca un indiciu că respectivii ne plac şi vor să interacționeze cu noi. Acest lucru se întâmplă în parte pentru că imitarea este unul dintre instrumentele la care recurgem când încercăm să decriptăm gândurile şi emoțiile celorlalți – dacă cineva se încruntă, automat ne încruntăm şi noi uşor pentru a intui mai bine sentimentele celuilalt. În timpul dansurilor, al exercițiilor sau al marşurilor executate sincron, sistemul nostru de monitorizare mentală este asaltat de semnale de fals mimetism, sugerându-ni-se astfel că toată lumea ne place şi vrea să interacționeze cu noi. Deoarece în general reacționăm pozitiv la asemenea semnale de afiliere, iar tiparele sincronice îi fac pe toți participanții să se simtă la fel, se formează un cerc virtuos de feedback pozitiv constant.[30]

Pe lângă generarea sincroniei, ritualurile contribuie şi la menținerea relațiilor, la consolidarea cooperării şi la ridicarea nivelului de încredere interpersonală prin aducerea laolaltă a mai multor persoane şi implicarea lor într-o acțiune comună în sensul atingerii aceluiaşi scop, care adesea presupune săvârşirea unei ceremonii sacre. Cercetări efectuate atât pe subiecți adulți, cât şi pe subiecți copii confirmă că asocierea pentru realizarea unui obiectiv comun adânceşte solidaritatea grupului şi consolidează legăturile interpersonale.

Muzica ritmată, care completează mişcarea sincronă şi acțiunea colectivă, contribuie la forța psihologică a ritualurilor în trei moduri distincte. Primul este practic: le oferă indivizilor un mecanism eficient, cel puțin acelora care

au simțul ritmului, pentru armonizarea mişcărilor corpului. În al doilea rând, muzica poate oferi obiectivul unic al unui grup. Şi, în al treilea rând, deoarece acționează sinestezic – sunetul adăugat muzicii –, muzica intensifică experiența rituală prin influențarea stării noastre de spirit.[31]

Deşi studiile experimentale sistematice efectuate cu privire la aceste elemente rituale sunt departe de a fi exhaustive, rezultatele sugerează că aceste trei efecte sunt sinergice. Cu alte cuvinte, activitatea comună desfăşurată în moduri bine orchestrate, în sincronie cu muzica ritmică, amplifică sentimentul solidarității şi disponibilitatea de a coopera mai intens decât simpla sumă a efectelor fiecărui element separat. Este foarte probabil ca acest efect al „muncii de echipă orchestrate" să concentreze şi să utilizeze forța psihologiei interdependenței, pe care o voi discuta în cele ce urmează.

Aceste concluzii din domeniul cercetării psihologice coincid cu observațiile antropologilor. Dezvoltând descrierea dansului extatic Ju/'hoansi oferită de Megan Biesele (prezentată mai sus), Lorna Marshall aduce comentarii suplimentare referitoare la acest dans ritual în care este implicată întreaga comunitate:

Oamenii se unesc pe un plan subiectiv împotriva forțelor externe ale răului şi se unesc pe un plan social intim (...) Indiferent de relațiile dintre ei, indiferent de sentimentele lor, indiferent dacă se plac sau nu, dacă se înțeleg bine sau rău, ei devin ca unul singur, cântă, bat din palme, se mişcă într-o sincronie extraordinară, prin paşi ritmici şi bătăi din palme, purtați de valul muzicii.[32]

Dansul populației Ju/'hoansi este un efort explicit de cooperare menit să alunge spiritele malefice şi, ca bonus, să vindece răni sociale şi animozități mocnite.[33]

Mişcările sincronizate, muzica ritmată şi munca în echipă pentru atingerea unui scop înzestrează ritualurile cu forța de a le insufla participanților apartenența la comunitate şi un sentiment atotcuprinzător de interdependență şi interconectare. Totuşi, acestea sunt doar câteva dintre ingredientele active psihologic prezente în ritualuri. În capitolele următoare vom analiza alte moduri în care ritualurile accesează şi manipulează unele aspecte ale psihologiei noastre şi vom vedea cum ritualul a fost şi este unul dintre instrumentele de bază folosite de evoluția culturală pentru asigurarea coeziunii societăților umane.[34] Ca multe alte asemenea „programe pirat", ritualul ne transformă defectele psihologice în tehnologii sociale.

Deşi toată această poveste despre tabuuri cu privire la incest, căsătorie între veri şi ritualuri comune pare bizară, chiar nu este. Aceste practici sunt ceva obişnuit în majoritatea societăților umane. Noi suntem cei WEIRD. Să nu uităm acest lucru.

Concurenţă între grupuri şi psihologie socială coevolutivă

Deşi am oferit doar o perspectivă rapidă asupra unora dintre instituțiile comunităților nomade de vânători-culegători, poate este deja limpede că membrii acestor comunități sunt extraordinar de bine adaptați la supravieţuirea în medii marginale şi imprevizibile care au dominat istoria evolutivă a speciei. Tabuurile despre incest ale populației Ju/’hoansi, de pildă, îi constrâng pe părinți să aranjeze căsătoriile dintre copiii lor şi rude foarte îndepărtate, extinzându-şi astfel considerabil reţelele sociale. Aceste legături cu rude îndepărtate se dovedesc foarte utile pentru că oferă şansa unui refugiu în cazul unor calamități şi situații de criză, cum ar fi inundații, perioade de secetă, accidente sau atacuri din partea altor populaţii. Tot astfel, tabuurile alimentare generează împărțirea mai extinsă a vânatului, ceea ce atenuează amenințarea perioadelor mai puțin norocoase care-i pot afecta pe vânători. Ritualurile la nivelul comunității ajută la consolidarea armoniei sociale, atât între membrii unei cete, cât şi între cete diferite. Aceste instituții acționează ca nişte sisteme de siguranță, generează oportunități de schimburi comerciale şi creează alianțe.

Cum au reuşit grupurile să dezvolte nişte instituții care i-au determinat în mod eficient pe indivizi să suporte dezavantaje personale cum ar fi împărțirea vânatului cu alții sau să se supună interdicției de a se căsători cu verii lor? Nu există nici o dovadă că oamenii au creat aceste instituții sau că măcar înțeleg cum funcționează. Când membrilor populației Ju/’hoansi li s-au pus întrebări cu privire la tabuurile referitoare la incest, de exemplu, nici unul nu a sugerat că, de fapt, încurajează formarea de reţele extinse care creează legături între familii îndepărtate, realizând astfel un fel de asigurare socială. Aşa cum veți vedea, este o situație tipică. Până şi populațiile WEIRD, în pofida încrederii imense pe care o manifestă în construcția rațională a instituțiilor lor, nu prea sunt la curent cu scopul sau cu modul de funcționare a acestora.

Evident, nu toate normele sunt benefice, iar grupurile chiar dezvoltă norme arbitrare, precum şi norme care favorizează un anumit nucleu puternic, aşa cum sunt persoanele în vârstă. Uneori grupurile dezvoltă norme disfuncţionale care au un efect nociv atât asupra indivizilor, cât şi asupra comunităţilor. Totuşi, normele sociale sunt testate când există concurenţă între mai multe grupuri cu norme diferite. Normele care favorizează succesul în competiția cu alte grupuri supravieţuiesc şi se extind. Acest gen de competiție între grupuri poate apărea prin conflicte violente, precum cele cărora le-a fost martor Buckley, sau, de asemenea, poate apărea când grupuri care se bucură de mai puțin succes imită practicile şi convingerile grupurilor cu un succes mai mare sau când grupuri mai prospere se dezvoltă mai rapid, datorită unei fertilități mai crescute, unei rate mai scăzute a mortalității sau unui grad mai ridicat al migrației. Toate acestea, pe lângă formele înrudite de competiție în cadrul grupului, conduc la apariția unei forțe compensatoare care poate favoriza norme benefice unui anumit grup în detrimentul altor impulsuri culturale evolutive. Mai mult, prin combinarea şi potrivirea diferitelor norme sociale, aceste procese pot

alcătui şi pot răspândi treptat instituții bazate pe cooperare şi din ce în ce mai eficiente.

Cu siguranță că acest gen de competiție a stat la baza expansiunii societăților omeneşti în ultimele 12 000 de ani, dar importanța sa probabil datează de la începutul istoriei noastre evolutive, de dinaintea zorilor agriculturii. Cele mai multe informații despre natura şi anvergura acestei competiții străvechi pot fi obținute din analiza comunităților de vânători-culegători cunoscute istoric şi etnografic. Oriunde ne-am întoarce privirea, din zona arctică până în Australia, comunitățile de vânători-culegători sunt în competiție, iar cei care dispun de cele mai bune combinații de instituții şi tehnologii se extind şi le înlocuiesc sau le asimilează treptat pe acelea cu un trecut cultural mai puțin eficient. De exemplu, pe la anul 1000 d.Hr., o populație vorbitoare a unei limbi din ramura inuit-inupiaq şi dispunând de un set nou de instituții bazate pe cooperare, cu ritualuri de o mare forță şi norme extinse de împărțire a hranei, s-a răspândit de pe coasta nordică a Alaskăi, extinzându-se în zona arctică a Canadei. De-a lungul mai multor sute de ani, această populație a înlocuit treptat comunitățile fragmentate şi izolate de vânători care trăiau acolo de mii de ani.[35]

Când nişte cazuri izolate ca acestea sunt coroborate cu descoperiri genetice şi arheologice datând din Epoca Pietrei, imaginea rezultată indică faptul că strămoşii noştri din perioada preagricolă erau probabil implicați în competiția dintre grupuri, care presupunea uneori şi conflicte violente, ceea ce probabil le-a modelat într-o proporție hotărâtoare instituțiile, aşa cum s-a întâmplat în mileniile mai recente. Acest fapt sugerează că, pe o durată considerabilă a istoriei evolutive a speciei noastre, mediile sociale la care a trebuit să ne adaptăm genetic erau configurate cultural prin intermediul instituțiilor care au supraviețuit acestor forme străvechi de concurență între grupuri.[36]

Voi descrie aici pe scurt trei caracteristici ale psihologiei umane care, probabil, au fost modelate de acest proces coevolutiv înregistrat de diada cultură–genă. Mai întâi, distrugerea reputației şi pedeapsa asociate actului de încălcare a normelor au favorizat probabil o psihologie care poate recunoaşte rapid existența regulilor sociale, deduce cu precizie detaliile acestor reguli, judeca rapid conformarea celorlalți, şi, cel puțin în parte, poate internaliza normele locale ca un procedeu euristic rapid şi economic pentru orientarea în realitatea socială. Aceste presiuni în privința selecției au avut, probabil, un efect puternic. În comunitățile de vânători-culegători cunoscute antropologic, cei care încălcau normele îşi pierdeau partenerii iscusiți de vânătoare, partenerele fertile şi aliații valoroşi. Când aceste măsuri coercitive nu reuşeau să-i dea pe brazdă, se luau măsuri drastice, care mergeau până la ostracizare, bătăi şi chiar execuție. De exemplu, după cum observă Buckley, în cadrul comunității Wathaurung, dacă o femeie refuza să devină soția fratelui soțului ei după decesul acestuia din urmă (căsătorie leviratică), era ucisă.[37]

A doua trăsătură importantă a psihologiei sociale coevolutive s-a conturat deoarece normele sociale au țesut rețele de interdependență din ce în ce mai

dense între membrii grupurilor. Impulsionate de concurența dintre grupuri, normele au generat siguranță socială, au asigurat împărțirea resurselor de hrană şi apărarea comunității. Pentru a observa cum ia naştere interdependența, să analizăm normele de împărțire a hranei discutate anterior. Să ne imaginăm că trăim într-o ceată formată din cinci vânători, împreună cu partenerele şi copiii noştri, câte doi copii de cuplu – în total, 20 de persoane. Vânătoarea nu merge prea bine, aşa că noi, vânătorii, reuşim să procurăm hrană doar în 5% din zile. În consecință, fiecare familie nucleară va fi lipsită de carne în medie o lună întreagă, din cinci în cinci luni. Dar, dacă împărțim vânatul între noi, ceata noastră nu va fi lipsită de carne o lună întreagă aproape niciodată (ci mai puțin de 0,05% din toate lunile). Este interesant de observat că, acum, când împărțim hrana, supraviețuirea ta şi a familiei tale va depinde parțial de mine – de sănătatea şi de supraviețuirea mea. Dacă eu mor, probabilitatea ca tu şi familia ta să fiți lipsiți o lună întreagă de carne va creşte de patru ori. Chiar mai rău, absența mea va creşte probabilitatea ca unul dintre ceilalți patru vânători sau consoarta lui să moară de foame în viitorul apropiat – malnutriția aduce după sine boală etc. Dacă mai moare un vânător sau părăseşte ceata din cauză că i-a murit soția, probabilitatea ca tu să fii lipsit de carne va creşte de 22 de ori în comparație cu situația inițială, iar probabilitatea ca încă cineva să se îmbolnăvească sau să moară creşte şi mai mult. Din perspectivă evoluționistă, normele sociale asemenea celor care conduc la împărțirea hranei implică faptul că starea de bine a unui individ – capacitatea sa de a supraviețui şi de a se reproduce – este strâns legată de toți ceilalți membri ai cetei. Aceasta se referă chiar la acei membri care nu contribuie direct la binele celorlalți: dacă soția ta te îngrijeşte când eşti bolnav, iar tu îți recapeți sănătatea şi-ți imparți vânatul cu mine şi cu copiii mei, acest lucru înseamnă că pe mine trebuie să mă intereseze binele soției tale. Acelaşi raționament se aplică şi în cazul multor alte norme, cum sunt cele referitoare la siguranța comună. De fapt, amenințarea reprezentată de conflictele violente dintre grupuri ar putea fi domeniul cel mai important al interdependenței. În ansamblu, cu cât numărul sferelor de activitate guvernate de norme de cooperare – cum ar fi împărțirea hranei şi siguranța – este mai mare, cu atât creşte gradul de interdependență dintre membrii grupului.

Rezultatul este că normele sociale creează comunități în care viața şi sănătatea fiecărui individ depind aproape de toți ceilalți. Din punct de vedere psihologic, selecția naturală ne-a modelat mintea astfel încât să putem evalua gradul nostru de dependență față de ceilalți şi să permitem acestor evaluări să motiveze afilierea la grup, grija şi susținerea față de alții. Elementele care semnalează interdependența includ probabil mâncatul împreună, legăturile sociale, colaborarea la proiecte comune şi trăirea solidară a experiențelor traumatice. Şi, deşi oamenii continuă să evalueze interdependența pe tot parcursul vieții, majoritatea acestor semnale acționează cel mai puternic asupra copiilor, adolescenților şi tinerilor adulți, atunci când îşi construiesc rețele sociale care urmează să dureze toată viața. Aşa cum am văzut şi cum vom mai vedea, evoluția culturală a conturat ritualurile, sistemele matrimoniale, schimburile economice şi alte instituții

cu scopul de a activa, manipula şi extinde diverse aspecte ale psihologiei interdependenței.[38]

La o scară mai largă, dincolo de rețelele de interdependență, evoluția culturală a creat şi un mozaic de comunități diverse care au generat presiuni în privința selecției, favorizând o psihologie tribală. Datorită modului în care învățăm de la ceilalți, evoluția culturală generează frecvent comunități etnolingvistice. Aceste populații sunt evidențiate atât printr-un set de trăsături uşor de identificat din sfera limbii, a dialectului şi a portului („mărci etnice"), cât şi printr-un set de norme sociale care stau la baza unor domenii ca schimburile, creşterea copiilor, rudenia şi cooperarea, care dau naştere interacțiunii dintre membrii grupului. Pentru a-i ajuta pe indivizi să evolueze cu eleganță în peisaje sociale populate de o asemenea diversitate de grupuri, selecția naturală a favorizat un complex de abilități mentale şi de motivații pentru dobândirea şi folosirea informației despre diferite comunități tribale – cele cu mărci etnice şi norme diferite de cele proprii – şi pentru interacțiunea preferențială cu cei cu care împărtăşim aceleaşi mărci etnice şi pentru preluarea de informații de la aceştia. Pe termen lung, aceste modalități de învățare şi de interacțiune au influențat adesea normele matrimoniale, determinând interdicții referitoare la căsătoria cu persoane din alte triburi sau grupuri etnice – care au altă limbă, alt port şi alte obiceiuri. Asemenea norme matrimoniale duc la formarea unor triburi şi grupuri etnice diferite, sau a unor caste clădite în jurul unor instituții similare sau al unor noțiuni identitare comune.[39]

Orizonturi care ni se deschid în minte

În capitolele următoare voi arăta modul în care instituțiile care au legătură cu relațiile de rudenie, piețele comerciale şi asociațiile voluntare au declanşat transformări psihologice importante care au contribuit atât la crearea psihologiei WEIRD, cât şi la obținerea prosperității economice. Cheia răspunsurilor la întrebarea cum şi de ce s-au întâmplat toate acestea constă în explorarea mecanismelor prin care psihologia ne modelează instituțiile, iar instituțiile ne modelează psihologia. Privind la instituția căsătoriei şi la relațiile de rudenie, inclusiv la tabuurile referitoare la incest, am început să exemplific felul în care aspecte evoluate ale psihologiei noastre influențează aceste instituții fundamentale. Acum aş vrea să întorc săgeata cauzalității în sens invers şi, în acest scop, voi trece rapid în revistă trei moduri prin care instituțiile contribuie, la rândul lor, la modelarea creierului, a psihologiei şi a comportamentului nostru.

1. Efecte facultative. Sunt metode nemediate **ş**i instantanee prin care diferite configura**ţ**ii institu**ţ**ionale ne modeleaz**ă** percep**ţ**iile, judec**ăţ**ile **ş**i emo**ţ**iile din mers, prin modificarea semnalelor folosite de creier pentru interpretarea situa**ţ**iei în care ne afl**ă**m **ş**i pentru ajustarea reac**ţ**iilor. Asemenea semnale influen**ţ**eaz**ă** comportamentul oamenilor pe moment, f**ără** a le modifica psihologia pe termen lung. De pild**ă**, se

poate observa că un memento subconștient ca „Dumnezeu ne vede” îi determină pe credincioși să se comporte mai frumos și mai amabil cu necunoscuții.

2. Învățare culturală și experiență directă. În cadrul procesului de adaptare la motivațiile generate de instituții, ne folosim de abilitățile noastre avansate de învățare culturală pentru a deprinde de la semeni motivații, procedee euristice, structuri mentale și modele de concentrare a atenției. De exemplu, am discutat modul în care învățarea culturală ne poate ajusta creierul pentru a ne adapta disponibilitatea de a aștepta o plată în bani – anume, răbdarea. Evident, indivizii pot învăța și prin experiență directă, fiind pedepsiți pentru încălcarea normelor sau lăudați când excelează în domenii apreciate în contextul nostru cultural, ca lectura.

3. Impact asupra dezvoltării. Cum o mare parte a dezvoltării creierului are loc în adolescență, în copilărie sau chiar mai devreme, normele sociale care ne influențează experiențele la vârste fragede pot avea un impact puternic asupra psihologiei noastre. De exemplu, există tot mai multe dovezi care sugerează că e posibil ca noi să fi evoluat pentru a opera ajustări de durată asupra diverselor aspecte ale psihologiei, fiziologiei și motivațiilor noastre pe baza stresului și a altor semnale din mediul înconjurător înregistrate înainte de cinci ani. Ca adulți, aceste ajustări timpurii ne pot influența capacitatea de autocontrol, asumarea de riscuri, reacția la stres, internalizarea normelor și relațiile. Prin modelarea vieților noastre de la o vârstă fragedă, evoluția culturală ne poate manipula creierul, hormonii, abilitățile decizionale și chiar longevitatea.[40]

Dincolo de aceste orizonturi deschise în psihologia noastră, evoluția culturală ne mai poate ajuta să ne adaptăm cu succes la lumile noastre instituționale prin constituirea de practici sau de „sesiuni de antrenament” – adeseori sub forma unor jocuri, a unor povestiri, ritualuri, sporturi și practici de socializare – care ne cultivă mintea și corpul astfel încât să ne putem bucura de succes în viitor în lumile noastre construite cultural. De exemplu, cititul de povești la culcare poate fi un ritual cultural menit să-i ajute pe copii să-și antreneze creierul într-un mod care pune accentul pe succes – definit din punct de vedere cultural – atât la școală, cât și la serviciu, în societățile de tip WEIRD.

Când analizăm aceste lucruri, nu trebuie să pierdem din vedere că evoluția culturală și concurența între diverse grupuri acționează asupra întregului pachet psihologic și instituțional, care conține toate aceste orizonturi ce ni se deschid în minte. Reguli clare referitoare la împărțirea alimentelor, de pildă, pot garanta că doar un număr foarte mic de persoane suferă de lipsă acută a mâncării în copilărie, evitându-se astfel transformările psihologice pe termen lung generate de aceste șocuri. Altfel spus, evoluția normelor sociale care

creează mecanisme de siguranță socială eficiente garantează că un număr mic de copii vor suferi lipsuri nutriționale traumatizante care antrenează modificări pe toată durata vieții ale impulsivității, autocontrolului şi reacției la experiențe traumatizante. La nivelul comunității, aceste transformări psihologice induse pot îmbunătăți funcționarea anumitor organizații, ca instituțiile bancare şi de credit. Astfel, anumite instituții se extind în parte datorită modului în care reuşesc să modeleze ontogenetic psihologia unei colectivități.[41]

Probabil cel mai important impact al evoluției paralele a componentelor duetului psihologie–instituții constă exact în modul în care aceste transformări mentale influențează noile norme, idei, convingeri şi practici care se formează şi sunt răspândite. Norme şi credințe respinse de un grup cu o anumită psihologie pot fi adoptate cu entuziasm de o altă colectivitate cu o psihologie culturală diferită. Aşa cum vom vedea, ideea înzestrării indivizilor cu „drepturi" şi a elaborării ulterioare de legi bazate pe acele drepturi are sens doar într-o lume a gânditorilor analitici care văd oamenii în primul rând ca agenți independenți şi încearcă să rezolve problemele prin atribuirea de proprietăți, tendințe şi esențe atât oamenilor, cât şi obiectelor. Dacă această abordare a legii pare logică, atunci probabil faceți parte din categoria WEIRD.

Instituţiile se schimbă, iar psihologia se adaptează

Toate eforturile de a explica psihologia umană, politica, economia şi istoria se bazează pe presupuneri despre natura umană. Majoritatea tratatelor operează pe baza ipotezei că oamenii sunt fie agenți raționali, preocupați de propria persoană, fie pagini albe care aşteaptă să fie umplute cu comenzi de operațiuni emise de forțe culturale obscure. Chiar şi abordări care iau în serios evoluția şi psihologia încă adoptă în mod tipic „doctrina unității psihice", ideea că toți oamenii sunt, mai mult sau mai puțin, imposibil de diferențiat. Fiind bazate pe modele populare de tip WEIRD ale individului şi societății, aceste presupoziții se strecoară de obicei neobservate şi neformulate explicit. În schimb, voi enunța şi justifica aici anumite aspecte ale naturii umane cu care voi opera în capitolele următoare.[42] Aspectele cele mai importante pe care trebuie să le reținem în timpul demersului nostru sunt:

1. Oamenii sunt o specie culturală. Creierul şi psihologia noastră sunt specializate pentru dobândirea, stocarea şi organizarea informaţiei adunate din gândirea şi comportamentul celorlalţi. Abilităţile noastre de învăţare culturală ne reprogramează nemediat mintea, ne calibrează preferinţele şi ne ajustează percepţiile. Cum vom vedea, cultura a creat multe mecanisme pe care le-a inserat în biologia noastră pentru a ne transforma creierul, hormonii şi comportamentul.

2. Normele sociale sunt concentrate în instituţii prin intermediul evoluţiei culturale. Fiind înzestraţi cu o mare capacitate de a învăţa reguli, putem deprinde un spectru larg de norme sociale arbitrare; totuşi, normele cel mai uşor de învăţat şi de internalizat au resorturi adânci în diverse aspecte ale psihologiei noastre evolutive. Am evidenţiat câteva faţete ale acesteia, care le cuprind şi pe acelea legate de altruismul bazat pe rudenie, aversiunea faţă de incest, relaţia de cuplu, interdependenţa şi afilierea tribală.

3. Instituţiile nu pot fi în general percepute de cei care acţionează în cadrul lor, aşa cum peştii nu sunt conştienţi de mediul lor acvatic. Întrucât evoluţia culturală acţionează încet şi discret în general, dincolo de percepţia exterioară, oamenii rareori înţeleg cum şi de ce funcţionează instituţiile lor, sau dacă „fac” într-adevăr ceva. Teoriile explicite ale oamenilor despre instituţiile proprii sunt formulate retroactiv şi adesea eronat.

3. Clanuri, state şi de ce nu poţi ajunge aici de acolo

Cred că, dacă filosofii noştri ar fi trăit alături de populația Machiguenga [Matsigenka] (...), ar fi ajuns să aibă îndoieli puternice în privința ideii că omul este un animal social.

Andres Ferrero (1966), misionar catolic care a slujit printre membrii tribului Matsigenka în jungla amazoniană din Peru[1]

Pentru a înțelege traseul evolutiv cultural care a dus la psihologia WEIRD şi la formarea societăților moderne, trebuie să începem prin a explora procesele mai generale care au declanşat apariția cooperării pe scară largă, a integrării politice mai cuprinzătoare şi a rețelelor de schimb mai vaste în ultimele 12 milenii. Cum a reuşit specia noastră să se extindă de la rețele fluide, bazate pe principii relativ egalitariste, de vânători şi culegători din Paleolitic, până la societățile vaste ale lumii moderne? Aşa cum veți vedea, procesele care stau la baza acestui fenomen sunt comparabile cu cele schițate în precedentul capitol şi probabil au funcționat zeci sau chiar sute de mii de ani înainte de dezvoltarea mijloacelor de producere a hranei. Este probabil ca unele dintre aceste procese să fi dus la mărirea dimensiunilor şi complexității unora dintre societățile din Paleolitic cu câteva sute de ani sau chiar mai mult înainte de a se destrăma sub presiunea schimbărilor climatice rapide. Diferența esențială constă în modul în care apariția procesului de producere a hranei a schimbat şi a intensificat influența concurenței dintre grupuri asupra evoluției culturale şi în care ne-a modelat instituțiile şi psihologia.

Prin prezentarea traiectoriei de-a lungul căreia societățile au evoluat în mod tipic, pregătesc terenul pentru a arăta cum şi de ce anumite comunități europene au fost deturnate de la traiectoriile comune în Antichitatea târzie şi în Evul Mediu timpuriu, fiind deplasate spre un traseu cu totul nou, inaccesibil până în momentul respectiv.

În zorii agriculturii, toate societățile erau clădite din instituții construite pe legături de familie, ritualuri comune şi relații interpersonale solide. Noi forme instituționale s-au ridicat invariabil pe aceste temelii străvechi, prin mărirea, extinderea sau consolidarea modelelor moştenite. Cu alte cuvinte, normele sociale referitoare la familie, căsătorie, ritual şi relații interpersonale – instituțiile bazate pe rudenie – doar avansau în complexitate şi intensitate odată cu extinderea societăților. Ulterior, odată ce instituțiile bazate exclusiv pe relații de rudenie au devenit insuficiente pentru procesul de extindere a societăților, au început să se dezvolte instituții care nu se mai bazau pe relații şi pe rudenie. Trebuie subliniat că aceste instituții s-au înălțat întotdeauna pe o fundație solidă formată din instituții bazate pe rudenie. Faptul că oamenii n-au putut pur şi simplu să elimine formele instituționale străvechi bazate pe rudenie atunci când le-au construit pe cele noi, impersonale, implică ceea ce cercetătorii numesc o puternică dependență de traiectorie. Altfel spus, dat fiind că noile forme se ridică întotdeauna pe forme vechi şi aceste forme vechi sunt înrădăcinate în psihologia noastră de primate evoluate, există un număr limitat de traiectorii de-a lungul cărora se pot dezvolta noile instituții.[2]

Cum s-a dezvoltat populația Ilahita

La mijlocul secolului XX, antropologii care lucrau în îndepărtata regiune Sepik din Noua Guinee au observat că populația satelor rareori depăşea 300 de locuitori, dintre care aproximativ 80 erau bărbați. Cei 300 de locuitori erau împărțiți în câteva clanuri patriliniare. În cazurile în care comunitățile depăşeau aceste dimensiuni, surveneau inevitabil fisuri care dădeau naştere în cele din urmă la rupturi de-a lungul liniilor tribale. Satele mai mari s-au fragmentat în cătune aflate în relații de ostilitate şi s-au îndepărtat progresiv unele de altele pentru a reduce stările conflictuale. Cu toate că aceste izbucniri erau de obicei declanşate de neînțelegeri referitoare la căsătorie, adulter sau morți provocate prin vrăjitorie, ele dădeau la iveală o mulțime de nemulțumiri mocnite.[3]

Dimensiunile relativ reduse ale acestor comunități sunt surprinzătoare, întrucât atacurile şi jafurile rămâneau o amenințare permanentă şi letală. Cum satele dispuneau cam de aceleaşi arme şi tactici militare, victoria sau înfrângerea depindea doar de numărul luptătorilor. Comunitățile mai numeroase ofereau un grad sporit de siguranță, astfel încât era o chestiune de viață şi de moarte ca oamenii să găsească modalități să se înțeleagă şi să-şi extindă comunitățile. Totuşi, părea să existe o legătură invizibilă pe scara cooperării.[4]

Exista o singură excepție izbitoare de la „regula celor 300”: o comunitate Arapesh, numită Ilahita, integrase 39 de clanuri, ajungând la o populație de peste 2 500 de oameni. Existența comunității Ilahita a infirmat validitatea unor explicații simple ale „regulii celor 300”, bazate pe considerente economice sau ecologice, întrucât mediul şi tehnologia acesteia erau identice cu ale comunităților înconjurătoare. Ca pretutindeni, oamenii foloseau unelte de piatră şi bețe de săpat pentru a cultiva igname, taro şi sago (substanță de consistența amidonului extrasă din palmier) şi plase de vânătoare pentru a prinde porci, wallabi şi cazuari.[5]

La finele anilor 1960, antropologul Donald Tuzin a început să studieze acest fenomen. Întrebările lui erau simple: Cum a reuşit comunitatea Ilahita să se extindă? De ce nu s-a fragmentat şi această comunitate aşa cum s-a întâmplat cu toate celelalte?

Studiul amănunțit întreprins de Tuzin a scos la lumină că pachetul de norme şi de credințe sociale despre ritualuri şi zei a întins punți emoționale între clanuri, a dus la relații de armonie şi a favorizat solidaritatea la nivelul întregului sat. Acest pachet cultural a unificat clanurile şi cătunele comunității Ilahita, generând siguranță şi relații de cooperare între membri. Nucleul rețelei de norme sociale a comunității Ilahita consta din versiunea proprie a unui cult ritualic numit Tambaran. Acest cult fusese adoptat de mai multe grupuri din populația Sepik de-a lungul mai multor generații, dar, aşa cum vom vedea, versiunea practicată de Ilahita era unică.

Asemenea majorității comunităților din regiune, Ilahita era organizată în clanuri patriliniare care constau de obicei din mai multe filiații. Membrii clanului se considerau uniți prin descendență pe linie paternă dintr-un zeu-strămoş. Fiecare clan avea pământurile în comun şi prelua în mod egal răspunderea acțiunilor celorlalți. Căsătoriile erau aranjate, uneori chiar şi în cazul surorilor sau al fiicelor la vârsta copilăriei, iar soțiile se duceau să locuiască în cătunele soților (rezidență pe criterii patrilocale.) Bărbații puteau fi poligami, aşa că bărbații mai în vârstă şi care se bucurau de mai mult prestigiu îşi luau mai multe soții mai tinere.[6]

Totuşi, spre deosebire de alte comunități Sepik, clanurile şi cătunele Ilahita aveau o structură organizațională complexă, formată din opt grupuri rituale care formau perechi. Ca parte a ritualului Tambaran, aceste grupuri organizau toate ritualurile şi o mare parte a vieții cotidiene. Corespondența de gradul întâi împărțea satul în două grupuri, pe care le vom numi grupurile rituale A şi B. La rândul lor, grupul A şi grupul B erau împărțite în jumătăți – jumătatea 1 şi jumătatea 2. Trebuie reținut că aceste diviziuni de rangul al doilea se intersectau cu prima diviziune, astfel încât, în acest moment, avem subgrupurile A1, B1, A2 şi B2. De aici rezultă că între membrii grupului A2 şi membrii grupului B2 există o legătură: toți fac parte din subgrupul 2, iar normele sociale le impuneau să colaboreze uneori la realizarea unor sarcini rituale. Fiecare subgrup era împărțit apoi în două subgrupuri care se intersectau cu grupurile din nivelurile superioare. Această divizare se continua până la alte cinci niveluri inferioare.

Aceste grupuri rituale aveau o multitudine de responsabilități reciproce care întrețeseau un complex de obligații reciproce, reluate la nivelul întregului sat. De exemplu, deşi în fiecare gospodărie se creşteau porci, era considerat dezgustător să-ți mănânci porcul din propria gospodărie – era ca şi cum ți-ai fi mâncat propriii copii. În schimb, membrii unuia dintre grupurile rituale (să zicem, de pildă, grupul A) îşi ofereau porcii celuilalt grup (grupului B). Acest gest conferea o semnificație sacră până şi unei activități simple, cum ar fi creşterea porcilor, şi, în acelaşi timp, consolida interdependența economică la nivelul populației. În timpul ceremoniilor comune, grupurile rituale preluau pe rând sarcina administrării riturilor de inițiere la care erau supuşi bărbații din grupul corespondent. Bărbații Ilahita trebuiau să parcurgă cinci etape inițiatice. Băieții deveneau bărbați doar în urma parcurgerii acestor etape, căpătând privilegiul de a se căsători, de a dobândi cunoştințe rituale secrete şi putere politică. Totuşi, credințele sacre impuneau ca aceste ritualuri să fie îndeplinite de grupul corespondent. Aşadar, toți bărbații depindeau de bărbații din celelalte clanuri Ilahita pentru a câştiga respect şi a avansa în ierarhia rituală şi politică.

Pe lângă aceste obligații rituale, conform normelor Tambaran, tot satul avea îndatorirea de a colabora la proiecte de anvergură ale comunității. Casa spiritelor din Figura 3.1 reprezintă un astfel de proiect, fiind cea mai vastă structură din întreaga comunitate.

Concluziile studiului etnografic întreprins de Tuzin sunt în concordanță cu rezultatele multor altor cercetări psihologice asupra fenomenului ritualic şi arată că aceste obligații reciproce şi proiecte comune au creat legături emoționale între indivizi şi, mai important pentru contextul de față, între membrii clanurilor şi ai cătunelor. Acest rezultat se datorează în mare parte evoluatei noastre psihologii a interdependenței. E interesant de observat că, în cazul de față, nu avem de-a face cu o interdependență „reală", în forma întâlnită în societățile moderne, în care nimeni nu ar supraviețui în absența schimburilor economice pe scară largă, ci cu o interdependență construită cultural. Clanurile ar fi putut avea independență economică, aşa cum se întâmplă în alte segmente ale populației Sepik, crescând porci, cultivând igname, şi şi-ar fi putut organiza ritualurile de inițiere pe cont propriu. Cu toate acestea, zeii Tambaran ai populației Ilahita interziceau aceste activități, impunând astfel un fel de interdependență „artificială".[8]

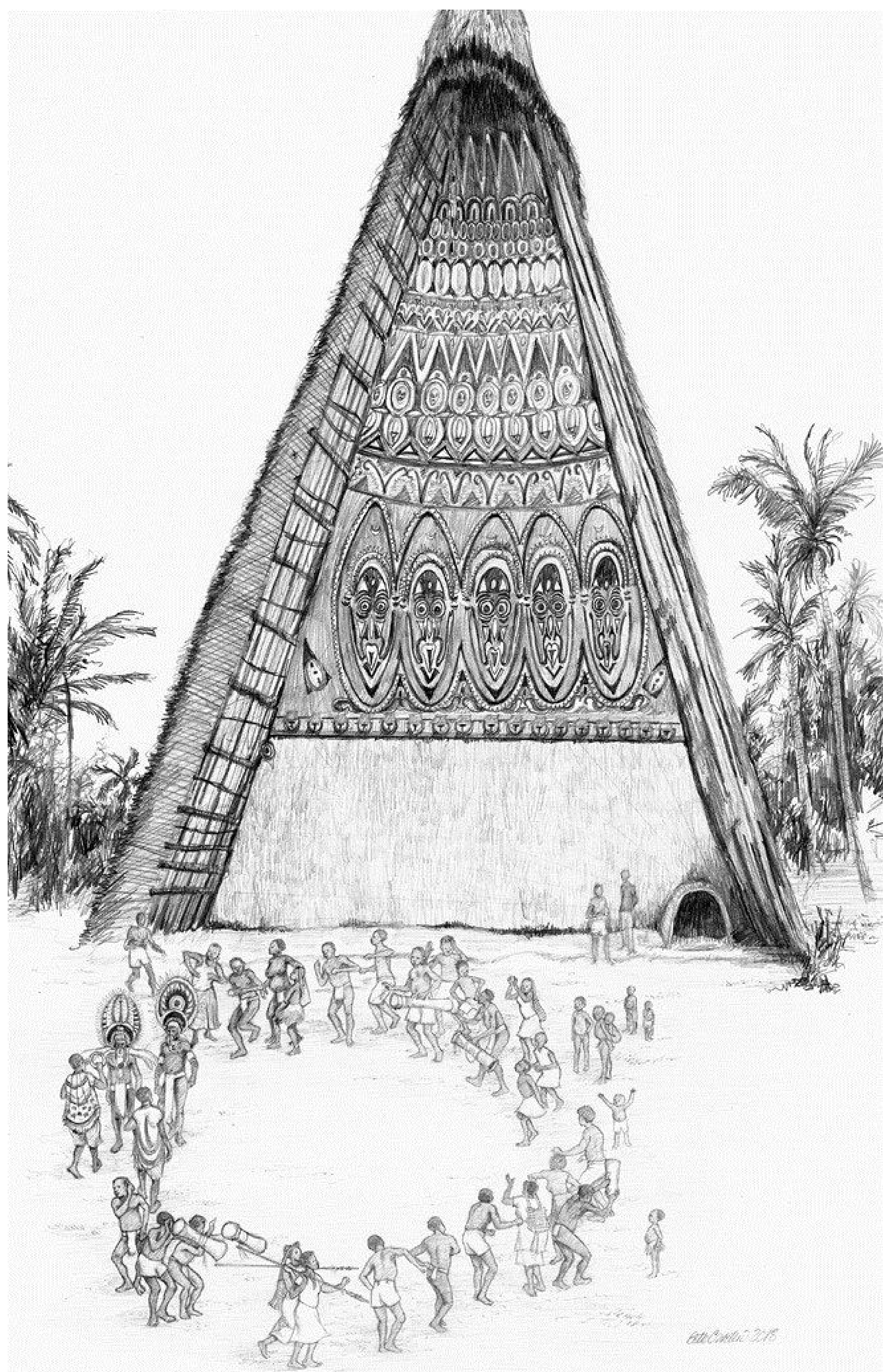


FIGURA 3.1. Dans ritual în fața casei spiritelor Tambaran. În acest ritual, numit Nggwal Bunafunei, câteva femei poartă sulițe, iar altele – soțiile inițiaților – dansează în sens invers, lăudând magia frumuseții soților lor, aflați în partea stângă a cercului. Soțiile ridică inele de scoici în semn de omagiu. Unele poartă săculeți din fibre naturale plini cu scoici care zornăie în ritmul dansului.[7]

Cultul Tambaran cuprindea şi ritualuri de o mare forță psihologică. Pe lângă muzică şi dansuri sincronizate, zeii Tambaran cereau şi ceva ce antropologii descriu ca rituri ale terorii. Aceste probe rituale, la care erau supuşi adesea băieții în prag de adolescență, constau din suferințe fizice, izolare, privațiuni şi experiențe terifiante care implicau întuneric, apariții mascate şi sunete stranii. Şi în acest caz cercetări psihologice recente confirmă vechile ipoteze antropologice: trăirea împreună a unor experiențe terifiante făureşte amintiri puternice şi legături emoționale adânci care îi unesc pe participanți pe viață. De aici ia naştere fenomenul „cetei de frați" care se întâlneşte printre camarazii de arme. Totuşi, în această formă instituționalizată, aceste ritualuri unesc tineri din clanuri diferite şi induc aceste efecte psihologice de solidaritate, creând astfel legături interpersonale solide la nivelul fiecărei noi generații.[9]

Cu toate că riturile terorii s-au dezvoltat independent în societăți de dimensiuni reduse din toată lumea, comunitatea Ilahita dispunea de un complex deosebit de puternic de asemenea rituri, cu cinci niveluri inițiatice. Prima etapă avea loc în jurul vârstei de cinci ani. Odată despărțiți de mamele lor, băieții erau admişi în lumea ceremoniilor exclusiv masculine printr-un ritual dureros – erau frecați în zona genitală cu urzici înțepătoare. Ulterior erau avertizați să nu împărtăşească femeilor nimic despre aceste ritualuri speciale sub amenințarea cu moartea. În jurul vârstei de nouă ani, a doua etapă a inițierii avea ca punct culminant crestarea penisului cu un brici de bambus. În perioada adolescenței, inițiații erau ținuți luni întregi în izolare într-un sat secret şi li se interzicea să consume anumite alimente pe care şi le-ar fi dorit. În cadrul ritualurilor de maturitate, inițiații trebuiau să hăituiască şi să ucidă bărbați din comunitățile inamice pentru a-i oferi ca jertfă de mâncare zeilor Tambaran. Aceste rituri de o mare intensitate emoțională au contribuit la consolidarea legăturilor care asigurau coeziunea clanurilor şi a cătunelor Ilahita.[10]

Acest sistem social şi ritual era impregnat de un complex de credințe supranaturale puternice. Spre deosebire de zeii-strămoşi, care aveau o influență limitată, dominând doar anumite clanuri, zeii Tambaran guvernau întreaga comunitate, fiind zei ai întregului sat. Locuitorii satului credeau că prosperitatea şi prestigiul comunității lor depindeau de îndeplinirea adecvată a ritualurilor Tambaran, deoarece acestea erau pe placul zeilor Tambaran, care, la rândul lor, binecuvântau comunitatea cu armonie, siguranță şi succes. Când avea loc o deteriorare a relațiilor cordiale între săteni, bătrânii satului trăgeau concluzia că ritualurile fuseseră neglijate şi organizau altele suplimentare menite să-i satisfacă pe zei. Cu toate că bătrânii identificau eronat cauza problemei, îndeplinirea de ritualuri suplimentare avea efectul

psihologic scontat – refacerea şi consolidarea armoniei sociale. Conform explicației oferite de Tuzin, exact aşa se întâmpla în urma îndeplinirii ritualurilor.

Armonia era asigurată de zeii Tambaran şi prin metodele punitive la care recurgeau. Spre deosebire de forța punitivă cu spectru larg a zeilor puternici şi moralizatori din religiile contemporane, despre zeii Tambaran se credea că administrează pedepse doar pentru neîndeplinirea adecvată a ritualurilor. Aceste pedepse supranaturale garantau îndeplinirea conştiincioasă a datoriilor rituale, ceea ce era un factor esențial pentru că ritualurile aveau rolul psihosocial important de consolidare a comunității.

Pedepsele supranaturale ale zeilor Tambaran aveau probabil şi funcția de a limita acuzațiile de vrăjitorie şi lanțul de violențe pe care îl declanşau aceste acuzații. În Noua Guinee, ca în multe alte societăți, oamenii nu consideră moartea un simplu accident. Decesele pe care indivizii WEIRD le-ar pune pe seama unor cauze naturale (de ex. infecții sau muşcături de şarpe) erau adesea explicate ca efecte ale vrăjitoriei, mai precis crimă prin mijloace magice. Un deces survenit pe neaşteptate, mai ales în cazul unei persoane aflate în floarea vârstei, dădea adesea naştere la acuzații de vrăjitorie şi antrena ciocniri motivate de răzbunare între clanuri, care puteau continua ani sau chiar generații. După ce cultul Tambaran a fost introdus în Ilahita, o mare parte dintre decesele care până atunci erau puse probabil pe seama vrăjitoriei au început să fie interpretate ca semn al mâniei zeilor Tambaran ca răspuns la neglijarea obligațiilor rituale. Această explicație a deturnat suspiciunea oamenilor de la consătenii lor, îndreptând-o spre zei. Aceste noi credințe supranaturale au scurtcircuitat astfel unul dintre principalele mecanisme care ar fi putut duce la dezintegrarea comunității.[11]

În ansamblu, cultul Tambaran era o instituție complexă care a integrat noi norme organizaționale (grupuri rituale), practici comune (de ex. creşterea porcilor), ritualuri intense de inițiere şi credința în pedeapsa supranaturală care a restructurat viața socială. Aceste elemente culturale atingeau diferite aspecte ale psihologiei umane în moduri care consolidau şi susțineau legăturile emoționale dintre clanurile populației Ilahita, care a rămas o comunitate numeroasă, formată din multe clanuri, spre deosebire de alte sate care s-au dezmembrat şi au dispărut.

De unde vine cultul Tambaran al comunității Ilahita?

Să începem să analizăm de unde nu vine. Studiul realizat de Tuzin arată că Tambaran nu este creația vreunui individ sau a unui grup. Când Tuzin le-a arătat bătrânilor satului cu câtă eleganță cultul Tambaran le-a structurat şi integrat comunitatea, aceştia au fost tot atât de surprinşi pe cât fusese şi el. Ei nu făcuseră decât să respecte nişte simple interdicții, recomandări şi reguli orientative cu privire la rolurile, responsabilitățile şi obligațiile oamenilor care creaseră sistemul, fără să înțeleagă cineva mecanismul în ansamblu. Ca în aproape orice altă societate, nu indivizii sunt aceia care elaborează conştient cele mai importante elemente ale instituțiilor lor, şi în mod cert nu înțeleg cum sau de ce funcționează acestea.[12]

În schimb, cultul Tambaran a evoluat de-a lungul mai multor generații, luând diverse forme pe măsură ce s-a propagat în populația Sepik. Comunitatea Ilahita pur şi simplu a avut şansa de a beneficia de cea mai bună variantă funcțională. Redau în cele ce urmează descrierea pe care a reuşit să o contureze Tuzin:

La mijlocul secolului al XIX-lea, un trib Sepik numit Abelam a început o expansiune agresivă, ocupând teritorii şi dislocând familii şi clanuri întregi din satele lor. Deoarece se bucurau de mai mult succes pe plan militar față de alte grupuri, s-a presupus că populația Abelam dezvoltase nişte ritualuri noi care le facilitaseră accesul la forțe supranaturale puternice. În jurul anului 1870, bătrânii comunității Ilahita au aflat despre ritualul Tambaran de la unii dintre aceşti refugiați. Au hotărât că singura lor şansă de a face față atacului tribului Abelam consta în copierea ritualurilor Tamburan ale invadatorilor pentru a răspunde cu aceeaşi monedă.

Este esențial de remarcat că, deşi ritualurile Tambaran ale populației Ilahita au reuşit în cele din urmă să semene cu cele ale tribului Abelam, în timpul recompunerii s-au strecurat un număr de „erori de copiere” substanțiale. Au intervenit trei erori cruciale. Mai întâi, populația Ilahita a transferat eronat organizarea pe baza grupurilor rituale structurilor lor de clan, ceea ce a dus în mod accidental la un grad mai avansat de divizare şi de integrare. De exemplu, sistemul Ilahita a distribuit frații în grupuri rituale diferite şi a segmentat clanurile. Spre deosebire de versiunea Ilahita, versiunea Abelam nu despărțea frații şi includea un clan întreg în acelaşi grup ritual. În al doilea rând, o interpretare greşită a dus la apariția unor zei Tambaran mai puternici. Aceştia au nume specifice. În versiunea Abelam, zeii Tambaran poartă numele zeilor-strămoşi ai clanurilor, aşa că zeii Tambaran nu sunt decât un nou grup format din zei-strămoşi. În comunitatea Ilahita, fiecare clan îşi avea propriii zei-strămoşi. Pentru că numele divinităților populației Abelam le erau necunoscute membrilor comunității Ilahita, bătrânii Ilahita au recurs la o suprapunere între zeii Tambaran şi zeii clanurilor proprii creând astfel zei la nivelul satului acolo unde nu existaseră până atunci. Deşi evaluarea importanței unui zeu poate părea ciudată, această eroare de preluare a amplificat proeminența zeilor Tambaran de 39 de ori – în loc să prezideze peste un singur clan, aceşti zei au urcat în rang, ajungând să conducă 39 de clanuri. În cele din urmă, bătrânii comunității Ilahita au adăugat pur şi simplu cele patru ritualuri de inițiere ale comunității Abelam singurului lor rit Arapesh, ajungând la cinci niveluri inițiatice. Prin ridicarea limitei de vârstă la care bătrânii ieşeau din sistemul Tambaran, cei mai puternici bătrâni din comunitatea Ilahita erau cu zece ani mai în vârstă şi, se presupune, mai înțelepți decât cei din populația Abelam.[13]

Cu ajutorul acestei preluări modificate a cultului Tambaran, populația Ilahita a oprit ofensiva nestăvilită a tribului Abelam şi şi-a extins propriul teritoriu. Populația Ilahita a continuat să se înmulțească în următoarele zeci de ani prin preluarea valurilor de refugiați din alte sate. Nou-veniții au fost absorbiți în comunitatea Ilahita prin sistemul ritualic Tambaran, deşi nu erau nici înrudiți cu gazdele, nici asociați prin legături matrimoniale.

Proces de extindere

Cazul populației Ilahita evidențiază cât de dificil este procesul menținerii cooperării pe scară largă şi al extinderii unei societăți. Chiar când se găseau în pericol de moarte, majoritatea comunităților Sepik n-au reuşit să aibă mai mult de 80 de bărbați care să trăiască, să muncească şi să lupte împreună. În consecință, oamenii erau ucişi, luați prizonieri şi alungați de pe pământurile lor. Mai mult, chiar în cazurile în care regula de 300 reprezenta limita superioară a cooperării, această cooperare nu se realiza simplu, automat sau fără efort. În alte segmente ale populației Sepik, unde activitatea beligerantă şi expedițiile de jaf erau mai puțin agresive, alte comunități Arapesh preferau să trăiască în cătune şi mai mici, având mai puțin de 90 de locuitori.

Acest caz ne oferă o perspectivă asupra celor două procese esențiale care amplifică şi intensifică nivelul cooperării: (1) concurența dintre grupuri şi (2) corespondența dintre diverse norme şi instituții sociale. Concurența dintre grupuri operează cel puțin la nivelul a cinci procese diferite, dintre care trei sunt prezente în cazul populației Sepik:[14]

1. Război şi expediţii de jaf. Orice norme, practici sau credinţe sociale care generează un nivel mai ridicat de cooperare, de solidaritate în cadrul grupului sau orice alt avantaj de ordin tehnologic, militar sau economic se poate răspândi prin intermediul conflictelor dintre grupuri, întrucât grupurile care dispun de instituţii mai competitive le dislocă, le elimină sau le asimilează pe cele cu instituţii mai puţin competitive. Instituţiile comunităţii Abelam au fost diseminate în cadrul populaţiei Sepik tocmai prin acest proces.[15]

2. Migraţie diferenţiată. Ori de câte ori este posibil, oamenii vor migra dinspre comunităţi mai puţin prospere sau sigure spre cele mai prospere şi mai sigure. Întrucât imigranţii şi mai ales copiii lor adoptă obiceiurile locale, această migraţie diferenţiată impulsionează răspândirea instituţiilor care generează prosperitate şi siguranţă, întrucât comunităţile mai avansate se dezvoltă în detrimentul acelora care se bucură de mai puţin succes. Exact acesta este fenomenul care a avut loc odată cu fuga refugiaţilor din calea atacurilor tribului Abelam şi adăpostirea acestora în sânul comunităţii Ilahita.[16]

3. Transmitere de informaţii între grupuri, condiţionată de prestigiu. Indivizii şi comunităţile preferă să asculte şi să înveţe de la grupuri mai prestigioase sau cu un grad mai avansat de succes. Astfel, normele sociale şi credinţele se transmit din direcţia grupurilor mai avansate spre cele care se bucură de mai puţin succes, ceea ce duce la propagarea instituţiilor mai competitive. Totuşi, întrucât oamenii nu pot identifica elementele care definesc succesul unui grup, se ajunge şi

la transmiterea multor norme şi practici care n-au nimic în comun cu succesul, printre care se pot enumera coafurile şi preferinţele muzicale. În Ilahita, bătrânii au hotărât să preia cultul Tambaran de la Abelam, o comunitate de succes. Pe parcurs, Ilahita şi alte comunităţi au copiat şi magia sofisticată a cultivării de igname, care probabil că n-a contribuit la succesul nimănui.[17]

4. Supravieţuire diferenţiată a grupurilor fără conflict. În mediile ostile, pot supravieţui doar grupurile care beneficiază de instituţii care promovează cooperarea pe scară largă şi proprietatea comună. Grupurile care nu au aceste norme fie se retrag în medii favorabile, fie dispar în timpul perioadelor de secetă, al inundaţiilor, al tornadelor sau al altor catastrofe. Grupurile care dispun de instituţii adecvate pot supravieţui în nişe ecologice în care acest lucru ar fi imposibil pentru alte grupuri. Acest proces poate funcţiona chiar dacă grupurile nu se întâlnesc niciodată.[18]

5. Reproducere diferenţiată. Normele pot influenţa rata natalităţii. Întrucât copiii, în general, preiau normele comunităţii căreia îi aparţin, acele norme care duc la creşterea natalităţii sau reduc rata mortalităţii vor avea o tendinţă de răspândire. Anumite religii ale lumii, de pildă, s-au extins rapid datorită convingerilor care favorizează fertilitatea, cum sunt cele ai căror zei sunt împotriva sarcinilor planificate sau a sexului non-reproductiv.[19]

Odată cu apariția într-un grup a unei noi norme care duce la intensificarea cooperării, concurența între grupuri poate duce la preluarea acesteia şi la propagarea sa pe scară largă prin intermediul unuia dintre procesele descrise anterior. Aşa cum am văzut în cazul Tambaran, aceste procese de concurență între grupuri servesc la adunarea laolaltă şi recombinarea normelor sociale de-a lungul mai multor generații în moduri care ajută societățile să se integreze, să se unească şi să se extindă.

Cu toate acestea, nu trebuie pierdut din vedere că, în ce priveşte evoluția culturală, concurența dintre grupuri este doar una dintre multe alte forțe, şi concurența se stabileşte la multe niveluri între indivizi, familii şi clanuri din cadrul unor populații mai extinse. Clanurile oferă un mijloc puternic psihologic prin care se creează solidaritate între membri, în parte prin atenuarea conflictelor interne. Dar, ca în cazul populației Sepik, clanurile adesea nu reuşesc să se înțeleagă, astfel încât formarea unor societăți mai vaste se poate realiza fie prin unificarea, fie prin dizolvarea lor. De fapt, cu cât normele dinamizează mai intens cooperarea în cadrul subgrupurilor, cu atât devin mai greu de unit, iar extinderea lor devine cu atât mai dificilă.

Procesul extinderii este influențat şi de gradul de „potrivire” din punct de vedere social şi psihologic dintre instituțiile existente şi noile norme şi credințe. Noile norme şi credințe trebuie să derive din repertoriul cultural

existent al unui grup sau, dacă sunt preluate de la alte grupuri, trebuie să fuzioneze cu instituțiile autohtone. Focalizarea şi limitarea efectelor concurenței între grupuri creează dependența de traiectorie discutată anterior: orice complex de instituții dispune doar de un număr limitat de secvențe de mişcări strategice datorită „potrivirii" dintre normele sociale, credințele şi instituțiile existente. De exemplu, probabil că populația Ilahita a fost deschisă spre adoptarea celor patru niveluri inițiatice ale comunității Abelam pentru că dispunea de un asemenea rit şi nu a făcut altceva decât să adauge nişte ritualuri noi. Tot astfel, instituția bazată pe sistemul dual de grupuri rituale nu ar fi fost preluată dacă populația Ilahita nu ar fi dispus de nişte norme flexibile de integrare a noului sistem, care permiteau fiecărui grup şi subgrup ritual să mențină un număr rezonabil de membri. În schimb, în multe societăți matriliniare, identitatea şi moştenirea sunt determinate strict prin descendența familială (nu prin adopție), aşa că sistemul de grupuri rituale Ilahita ar fi putut eşua în absența unui mijloc de redistribuire a membrilor.[20]

Acest proces de extindere nu conține nimic inevitabil, ireversibil sau unidirecțional. Populații de pe diverse continente şi din diferite regiuni s-au extins mai mult sau mai puțin, mai rapid sau mai lent, fie din cauza unei concurențe slabe dintre grupuri, fapt datorat adesea unor restricții de ordin ecologic sau geografic, fie deoarece setul de norme sociale nu oferea modalități accesibile de construire a instituțiilor de nivel superior. Şi, desigur, societățile complexe se destramă inevitabil odată cu dezintegrarea instituțiilor de nivel superior care le asigură coeziunea. Aşa cum vom vedea, căile instituționale spre statele premoderne sunt relativ înguste, iar calea ascunsă care duce spre statele de tip WEIRD necesită o manevră specială, un fel de întoarcere pe aceeaşi traiectorie care să permită ocolirea perioadei constituirii statelor premoderne. Vă propun să începem din punctul de pornire al odiseei mele intelectuale, anume de la populația Matsigenka din jungla amazoniană peruană[21], pentru a ne pregăti de coborârea dinspre societățile umane cele mai restrânse către statele premoderne.

Individualişti autentici

Mintea omenească se adaptează prin ontogeneză şi evoluție culturală la sferele sociale cu care se confruntă. Din această cauză, cei mai mulți dintre noi subestimează gradul în care psihologia şi comportamentul semenilor au fost modelate de secole de evoluție culturală, iar abilitățile mentale s-au cizelat pentru a facilita navigarea prin lumea modernă. Cum sunt oamenii cu adevărat atunci când societatea lor a dus multă vreme lipsă de tribunale, poliție, guverne, contracte şi chiar conducători, cum ar fi primari, şefi de trib sau bătrâni ai satului? În primele luni petrecute în jungla amazoniană peruană am participat la o întâlnire a comunității într-un sat al populației Matsigenka pe cursul râului Urubamba. La această întrunire, profesorii metişi şi un conducător desemnat de comunitate au scos în evidență necesitatea stringentă a construirii unei noi şcoli prin efortul comun al întregii comunități. Sătenii păreau că sunt oarecum de acord, deşi nimeni

nu a spus prea multe. A doua zi dimineața, m-am prezentat la locul ales pentru construcție, la ora stabilită şi mi-am adus camera video, sticla cu apă şi carnetele cu însemnări, gata să notez activitățile zilei. După aproximativ o jumătate de oră, şi-a făcut apariția unul dintre profesori, apoi a venit un localnic rătăcit din populația Matsigenka. Am deplasat câțiva buşteni de colo-colo şi ne-am apucat să tăiem unul dintre ei cu fierăstrăul. Ni s-au mai alăturat câțiva bărbați, dar înainte de ora prânzului rămăsesem din nou singur. Situația s-a repetat câteva săptămâni, şi se pare că a continuat în acest ritm luni întregi. În cele din urmă, profesorii au suspendat activitatea de predare şi i-au pus pe elevi să ridice noua clădire a şcolii. După aproape jumătate de an de studii de teren efectuate în mai multe sate, am observat de mai multe ori această independență. Din perspectiva mea, Matsigenka păreau harnici, viteji, paşnici, prietenoşi, independenți şi autonomi. Dar nu primeau ordine nici de la profesori, nici de la conducătorii comunității şi nici nu se supuneau voinței globale a comunității.

Acestea nu erau doar simple observații personale ale unui student naiv. Cu aproape 27 de ani în urmă, când Allen Johnson, conducătorul meu de doctorat, ajunsese într-o altă comunitate Matsigenka, fusese întâmpinat de unul dintre profesori cu următoarea afirmație: „Noi nu suntem prea uniți aici". Ceea ce voia să spună era că membrii populației Matsigenka nu puteau sau nu voiau să coopereze între ei. Tot astfel, citatul care prefațează acest capitol redă experiența misionarilor catolici care au trăit printre ei la mijlocul secolului XX.[22]

Această populație este un exemplu fascinant, deoarece societatea lor este deopotrivă marcat individualistă şi ancorată în instituții bazate pe rudenie. Familiile nucleare Matsigenka sunt independente economic şi pot produce orice au nevoie. Fiecare gospodărie îşi cultivă propriile grădini, unde cresc manioc (o rădăcinoasă asemănătoare cartofului), banane plantan şi papaya, printre altele. Bărbații făuresc arcuri şi mai multe tipuri de săgeți cu care prind peşti şi vânează pecari, tapiri („vaci de pădure") şi păsări. Femeile gătesc, pun la fermentat bere de manioc, prepară leacuri şi țes haine de bumbac. La fiecare câțiva ani se defrişează zone noi prin incendiere şi tăiere pentru a crea grădini. Conform tradiției, familiile nucleare Matsigenka trăiesc singure sau în cătune micuțe, formate din membrii familiei extinse, răsfirate prin pădurile tropicale peruane. Din punct de vedere social, viața populației Matsigenka se desfăşoară conform unor principii egalitare şi se bazează pe legături de rudenie. Relațiile se stabilesc bilateral, atât pe linie maternă, cât şi pe linie paternă. Totuşi, spre deosebire de majoritatea societăților agricole sedentare, la Matsigenka nu există filiații, clanuri, şefi de trib, grupuri matrimoniale sau ritualuri comune. Nu există instituții cu caracter decizional sau organizațional cu autoritate mai înaltă decât cea a familiei. Oamenii sunt liberi să-şi aleagă partenerii şi să se căsătorească şi să divorțeze după bunul-plac, exceptând anumite tabuuri referitoare la relațiile incestuoase cu unii dintre veri. Este acceptabil, şi chiar dezirabil, ca oamenii să îşi aleagă parteneri din propriul cătun. Dreptul de proprietate se obține prin munca depusă sau prin daruri, astfel încât majoritatea lucrurilor sunt proprietate personală. Dacă ai făurit un obiect, acesta îți aparține numai dacă nu alegi să-l dăruieşti. Bărbații sunt proprietarii locuințelor pe

care le construiesc, iar femeile sunt proprietarele veşmintelor pe care le țes. Terenurile nu pot fi proprietatea personală a nimănui, deşi grădinile sunt temporar controlate de persoanele care le creează prin defrişare sau care le cultivă.[23]

Spre deosebire de satele comunității Sepik, de dimensiuni mai mari, cătunele populației Matsigenka ajungeau la maximum 25 de locuitori. Când se iscau conflicte, cătunele se fragmentau în familii nucleare care se retrăgeau în grădinile lor izolate. Conducătorii autoproclamați care apăreau ocazional erau în general ignorați sau luați în derâdere în mod public şi puşi astfel la locul lor. După al Doilea Război Mondial, misionari nord-americani, împreună cu guvernul peruan, au încercat să sedentarizeze populația Matsigenka în aşezări permanente ridicate în jurul unor şcoli primare. Dar chiar şi acum, după trei generații, aceste sate continuă să fie nişte conglomerate instabile formate din cătune familiale distincte. Când au posibilitatea, familiile se întorc la izolarea şi liniştea grădinilor situate departe de lume. Prin tradiție, oamenii nu aveau propriile lor nume, ceea ce este elocvent pentru caracterul vieții sociale al acestei populații. Oamenii se adresau unii altora folosind un grad de rudenie, cum ar fi „frate”, „mamă” sau „unchi”. Abia în anii cincizeci ai secolului trecut au început misionarii americani să atribuie membrilor Matsigenka nume spaniole, alese din cartea de telefon a capitalei Lima.[24]

Modul de viață al populației Matsigenka reprezintă un tip de adaptare culturală atât la ecologia pădurilor tropicale, cât şi la pericolele prezentate de societățile de mari dimensiuni. Dacă privim înapoi la perioada precolumbiană, diverse populații tribale mai avansate care trăiau de-a lungul principalelor cursuri de apă atacau această comunitate pentru a-şi procura sclavi. Înainte de sosirea spaniolilor, sclavii Matsigenka erau vânduți incaşilor. Ulterior, incaşii au fost înlocuiți de spanioli, dar comerțul cu sclavi a continuat. Chiar în secolul XX, din cauza dezvoltării explozive a comerțului cu cauciuc, orice străin care era văzut venind pe apele fluviului era, probabil, aducător de necazuri.[25]

Populațiile Matsigenka au reuşit să supraviețuiască şi, în cele din urmă, să se extindă, trăind în cătune sau ca familii nucleare izolate şi făcându-se nevăzute când apărea vreun musafir nepoftit. E de la sine înțeles că absența aşezărilor de mari dimensiuni reducea recompensa la captura de sclavi. Cucerirea gospodăriilor risipite printre afluenți îndepărtați este grea şi costisitoare. Chiar recent, în ultimele decenii, ori de câte ori un antropolog se apropie de o locuință Matsigenka izolată, are şanse să descopere o vatră fumegândă, dar nici țipenie de om în preajmă.

Acest set de instituții şi de moduri de trai au modelat psihologia Matsigenka. Membrii acestei populații sunt independenți, autonomi, echilibrați emoțional, harnici şi generoşi cu rudele apropiate. Indivizii trebuie să cultive aceste caracteristici pentru a câştiga respect şi succes în cadrul societății lor. Aidoma reprezentanților societăților WEIRD, când caută explicații, ei au tendința de a vedea comportamentul celorlalți, precum şi pe cel al animalelor şi al spiritelor ca rezultat al dispoziției, dorințelor şi caracterului oamenilor.

Ei cred de asemenea că acțiunile indivizilor au însemnătate şi le pot influența soarta.[26]

Natura psihologiei Matsigenka este evidențiată de ineficiența sentimentului de ruşine. În numeroase societăți tradiționale, ruşinea se distinge drept emoția dominantă în controlul exercitat la nivel social. Cu toate acestea, antropologii şi misionarii au observat de mult cât de dificil este să faci un Matsigenka să simtă ruşinea. Padre Ferrero a surprins esența acestui sentiment şi a explicat fenomenul în felul următor: „Un Matsigenka nu tolerează nici opresiunea, nici critica. Dacă se întâmplă cumva ca un om, fie el şi un misionar a cărui autoritate morală este recunoscută, să încerce să-i îndrepte, să-i corecteze sau să-i împiedice un anumit comportament, acesta se îndepărtează imediat făcând următorul comentariu: «Aici nu e de trăit; aici nu-i nimic în afară de bârfe şi zvonuri; mă duc undeva unde n-o să mă supere nimeni şi n-o să supăr nici eu pe nimeni».”[27]

În multe privințe, Matsigenka sunt chiar mai individualişti şi mai independenți decât exponenții categoriei WEIRD, dar, din punct de vedere social, sunt foarte diferiți. Cercul încrederii printre mulți Matsigenka începe să se deterioreze rapid la periferia cătunelor lor. Ei sunt suspicioşi chiar față de rudele lor îndepărtate şi vor pune sub semnul întrebării motivațiile ascunse ale unor oaspeți aparent prietenoşi. În cadrul unor întruniri sociale ample, mulți Matsigenka nu se simt în largul lor, mai ales dacă sunt şi străini de față; în schimb, majoritatea preferă o viață solitară în sânul familiei.[28]

Matsigenka şi alte populații asemănătoare, risipite pe întreg globul, oferă informații valoroase cu privire la natura societăților umane şi la rolul instituțiilor şi al istoriei în modelarea psihologiei şi a caracterului nostru social. Aceste grupuri sunt importante deoarece cercetătorii WEIRD, aşa cum reiese din epigraful extras din scrierile lui Padre Ferrero, susțin adesea că oamenii sunt „ultrasociali” şi mult mai dispuşi să coopereze în comparație cu alte specii. La această afirmație eu răspund mereu cu întrebarea: „Care oameni?”, deoarece o mare parte a psihologiei şi a caracterului nostru social depinde de instituțiile noastre. Pentru a înțelege caracterul social contemporan şi diversitatea umană, trebuie să analizăm istoria instituțiilor umane.[29]

Când, cum **şi** de ce s-au extins societ**ăţ**ile?

Cea mai mare parte a istoriei evolutive a speciei noastre s-a desfăşurat într-o climă rece, uscată şi nu foarte stabilă, dacă privim cu cel puțin o sută de milioane de ani în urmă. În intervalul început cu aproximativ 130 000 de ani în urmă şi încheiat odată cu apariția agriculturii şi a creşterii animalelor, variații semnificative ale temperaturii survenite ciclic la câteva sute de ani au împiedicat adaptarea plantelor, deoarece culturile au nevoie de timp pentru a se adapta la diverse condiții climatice. În acelaşi timp, nivelurile scăzute de dioxid de carbon au încetinit dezvoltarea plantelor, primele

tentative de cultivare devenind astfel inutile, plantele comestibile rămânând risipite pe arii extinse. În aceste medii marginale, rețelele sociale în expansiune, create prin instituții vaste bazate pe rudenie descrise în capitolul anterior cu referire la comunitatea nomadă a vânătorilor şi a culegătorilor, îi ajutau pe oamenii din Paleolitic aflați în căutarea hranei să exploreze teritorii extinse, să aibă acces la diverse resurse, cum ar fi locuri de adăpat, cariere de piatră şi livezi de pomi fructiferi, şi să supraviețuiască şocurilor climatice cum ar fi uragane şi perioade de secetă. Populațiile care dispuneau de acest gen de instituții bazate pe rudenie supraviețuiau mai mult şi erau mai prospere față de populațiile mai izolate.[30]

Lucrurile au început să se schimbe cu 20 000 de ani în urmă, după perioada de vârf a ultimei ere glaciare. Ca urmare în parte a schimbărilor ciclice survenite în orbita terestră, clima a început să se încălzească treptat, să se împartă în anotimpuri şi să se stabilizeze, odată cu creşterea nivelului concentrației de dioxid de carbon din atmosferă. Ierburile, fructele, legumele şi alte plante au devenit mai productive şi mai abundente, deşi au început să se găsească mai rar în anumite anotimpuri. Astfel s-a deschis o poartă ecologică activităților agricole care nu existase în urmă cu 100 000 de ani.[31]

Pentru a începe să investească în anumite recolte în regiunile fertile, oamenii trebuiau să dețină terenuri. Comunitățile agricole trebuiau măcar să reuşească să strângă ce semănau, luni sau chiar ani mai târziu. Acest fapt le conferea un avantaj substanțial grupurilor care dispuneau de norme sociale, inclusiv de ritualuri sau de credințe religioase, care le facilitau apărarea teritoriilor. Ca în Australia precolonială şi în comunitatea Sepik, capacitatea unui grup de a deține teritorii depindea în primul rând de mărimea şi de gradul lui de coeziune. Tot astfel, turmele de animale îmblânzite reprezintă o țintă uşoară pentru vânători, aşa că fiecare comunitate trebuia să-şi apere animalele domestice. De aici rezultă că potențialul pentru cultivarea pământului şi creşterea animalelor – adică producerea hranei – a creat condițiile propice concurenței acerbe dintre grupuri, care a generat amplificarea dimensiunilor şi a complexității societăților, dând naştere unei interacțiuni coevolutive între agricultură şi complexitatea societății: cu cât o societate se baza mai mult pe cultivarea pământului şi pe creşterea animalelor, cu atât trebuia să se extindă (şi invers). Comunitățile mai vaste şi mai unite puteau să-şi apere mai bine teritoriile.[32]

Oamenii nu s-au apucat de agricultură deoarece le-ar fi fost mai convenabil. Dimpotrivă, probabil că era mai puțin profitabilă în comparație cu vânătoarea şi culesul, cel puțin la început, şi funcționa doar în paralel cu procurarea hranei din alte surse. Studii arheologice scot la iveală că, pe măsură ce populațiile au început să depindă tot mai mult de activitățile agricole, din cauza dietelor mai puțin hrănitoare pe bază de cereale şi de alte plante, oamenii au devenit tot mai bolnavi, mai mici de statură şi mai predispuşi la o moarte timpurie. Totuşi, efectele sedentarismului şi productivitatea muncii brute au avut ca rezultat extinderea mult mai rapidă a lucrătorilor agricoli față de cea a vânătorilor şi culegătorilor nomazi. Înarmați cu setul „potrivit" de instituții, fermierii s-au răspândit rapid în peisaj, alungându-i sau asimilându-i pe vânătorii-culegători întâlniți în cale.

Astfel, agricultura s-a extins nu datorită faptului că indivizii raționali preferă să cultive pământul, ci faptului că anumite comunități agricole, în care există anumite instituții, se bucură de un succes mai mare în comparație cu populațiile nomade de vânători şi culegători în competiția dintre grupuri.[33]

Trecerea dinspre rețele mobile extinse spre comunități sedentare sau semisedentare capabile să controleze teritorii a favorizat din ce în ce mai mult rețelele dense, intense, formate prin instituții bazate pe relații de cooperare la nivelul comunității. Evident, evoluția culturală a modificat retroactiv instituțiile bazate pe relații de rudenie deja existente, adaptându-le în moduri noi pentru a canaliza aceleaşi vechi instincte sociale în sensul făuririi de comunități bazate pe cooperare, aşa cum am văzut că s-a întâmplat în Ilahita.

O transformare frecvent întâlnită a fost trecerea dinspre sistemele de rudenie bazate pe descendență bilaterală, în care rudenia se stabileşte atât pe linie maternă, cât şi pe linie paternă, spre acel tip de instituții care favorizează un anumit grad de descendență monoliniară, în care rudenia se defineşte fie pe linie maternă, fie pe linie paternă. Voi desemna prin denumirea de clan toate aceste instituții bazate pe rudenie monoliniară. Evident că forța acestor preferințe genealogice pentru o linie sau alta fluctuează foarte puternic. Unele societăți, aflate la extrema patriliniară, chiar cultivă convingeri care neagă explicit orice legătură de sânge dintre copii şi mamele lor.[34]

Formarea clanurilor

Clanurile au evoluat din punct de vedere cultural spre a încuraja cooperarea şi a întări coeziunea dintre membrii lor, pentru a apăra teritorii şi a organiza producția economică. Multe dintre normele sociale care formează clanuri pot fi înțelese prin analizarea modului în care atenuează conflictele de interese pentru a genera unități bine închegate, dominate de linii explicite de autoritate. Prin favorizarea unei anumite filiații, clanurile atenuează multe dintre conflictele interne care survin în instituțiile bazate pe rudenie bilaterală, mai ales în timpul procesului de extindere a grupului. Pentru a vedea aceste conflicte, să presupunem că începem de la un tată care strânge un grup războinic format din zece bărbați ca să alunge nişte intruşi din teritoriile comunității lor. Kerry, tatăl, începe prin a-şi coopta cei doi fii adulți. Acesta este un trio reuşit din punct de vedere evolutiv, pentru că respectivii trei nu doar că sunt foarte apropiați ca grad de rudenie, ci, mai mult, formează un triunghi echilateral, întrucât relația genetică dintre tați şi fii este echivalentă cu cea dintre frați. Acest echilibru reduce la minimum conflictele de interese în cadrul acestui grup. Apoi Kerry îi va coopta şi pe cei doi fii ai fratelui său mai mare şi pe fiii acestora, care sunt suficient de mari să li se alăture. Acest lucru îl face pe Kerry de două ori mai apropiat de nepoții lui de frate şi de fiii acestora în comparație cu apropierea dintre fiii lui şi aceleaşi persoane. Relația dintre nepoții de frate şi fiii lor, precum şi cea dintre nepoți, este de patru ori mai puternică decât relația lor cu fiii lui Kerry. Dar lui Kerry îi mai lipsesc trei oameni, aşa că îl cooptează şi pe

Chuck, fratele soției lui, împreună cu cei doi fii ai acestuia. Acest triunghi strâns unit nu are legătură nici cu Kerry, nici cu nepoții lui de frate, deşi între Kerry şi Chuck există o legătură genetică prin propriii săi fii. Aşa cum se observă, avem de-a face aici cu o încurcătură de potențiale conflicte cu mai multe clivaje posibile, chiar şi între triunghiurile bine sudate. Oare ce s-ar întâmpla dacă Chuck ar avea de ales între a-şi salva propriul fiu în încăierare sau pe cei doi nepoți ai lui Kerry? Ce s-ar întâmpla dacă unul dintre fiii lui Chuck ar fi ucis din cauza nepotului lui Kerry?[35]

Pentru atenuarea acestui gen de conflicte, clanurile acordă mai multă importanță unei laturi a genealogiei unei persoane în favoarea alteia şi deplasează punctul focal al recunoaşterii relației de rudenie de la una centrată asupra individului spre una centrată asupra unui strămoş comun. Astfel, toți membrii unei generații sunt echidistanți față de un strămoş comun şi toți au aceleaşi rude. Această noțiune este amplificată prin modul în care aceste societăți îşi etichetează rudele şi li se adresează. De pildă, în clanurile patriliniare, fratelui tatălui i se spune tot „tată" sau „tată mai mare", în cazul în care este mai în vârstă decât tatăl natural. Persoanele desemnate prin sintagma „tați mai mari" sunt adesea şefii clanului. Tot astfel, fiii fratelui tatălui sunt numiți „frați", iar fiicele, „surori". Aceste extinderi ale gradelor de rudenie primară merg foarte departe: dacă bunicii sau străbunicii noştri au fost frați sau chiar „frați", atunci noi devenim automat frați şi tabuurile referitoare la incest îşi fac apariția. Rezultatul este că membrii clanurilor patriliniare li se adresează adesea bărbaților din generația taților lor cu apelativul „tată" şi fiicelor acestora cu cel de „soră". Pentru clarificare, voi urma exemplul prietenilor mei din arhipelagul Fiji şi voi desemna verii numiți „frați" şi „surori" prin sintagma „veri-frați" sau „verişoare-surori".[36]

Această reorganizare a modului în care oamenii înțeleg relațiile de rudenie şi de descendență a evoluat de obicei în paralel cu o diversitate de norme sociale complementare care guvernează domenii ca locuința, căsătoria, siguranța, proprietatea, autoritatea, responsabilitatea, ritualurile şi ființele supranaturale. Aceste seturi de norme au încurajat cooperarea şi au susținut armonia internă în multe moduri ingenioase. Iată câteva dintre cele mai des întâlnite norme şi credințe pe care le voi prezenta din punctul de vedere al clanurilor patriliniare.[37]

1. Locuință a cuplurilor căsătorite. Cuplurile recent căsătorite trebuie să-şi stabilească locuința în sau aproape de casa tatălui mirelui – locuință stabilită pe criterii patrilocale. Copiii noului cuplu vor creşte şi vor munci alături de copiii fratelui tatălui şi de alte rude din partea acestuia. Locuirea comună şi interacțiunea frecventă în timpul copilăriei şi adolescenței întăresc aceste legături interpersonale, consolidează încrederea şi diminuează atracția sexuală.

2. Moştenire şi proprietate. Normele prevăd ca pământul şi alte resurse valoroase (de pildă, vaci) să fie moştenite în mod egal prin tată. Prin

atribuirea unei părţi egale şi unei răspunderi comune tuturor membrilor clanului, aceste norme referitoare la moştenire îşi au resortul în psihologia interdependenţei – înclinaţiile noastre psihologice de a-i ajuta pe aceia de care depinde bunăstarea noastră (dacă lor le este bine, atunci şi nouă ne va fi la fel).[38]

3. Responsabilitate comună. Normele mai generează dependenţă şi prin modul în care oferă protecţie membrilor clanului. Dacă cineva din clanul tău este rănit de cineva din alt clan, este datoria ta de onoare să reglezi conturile cu celălalt clan. Acest fapt implică adesea responsabilitatea comună: dacă cineva răneşte sau ucide pe cineva din clanul tău – accidental sau intenţionat –, întregul clan al făptaşului este considerat vinovat şi trebuie să plătească un preţ de sânge. Dacă nu se oferă o compensaţie satisfăcătoare, atunci datoria ta este să te răzbuni omorându-l pe unul dintre membrii clanului făptaşului – de obicei pe unul dintre verii-fraţi ai acestuia.[39]

4. Tabuuri referitoare la incest. Adesea normele sunt prohibitive cu privire la căsătoriile între membrii aceluiaşi clan şi încurajează căsătoria cu veri din afara clanului. Aşa cum am menţionat, multe dintre femeile dintr-un clan sunt verişoare-surori sau „fiice", intrând astfel sub autoritatea tabuului referitor la incest. În acest mod scade competiţia sexuală dintre bărbaţii aceluiaşi clan, care aspiră la femeile din jurul lor, motivându-i în schimb să-şi concentreze eforturile de găsire a unei soţii în exterior, printre clanurile din apropiere. Acest lucru duce la formarea de alianţe cu alte clanuri şi la evitarea efectelor dăunătoare ale căsătoriilor consangvine asupra sănătăţii.[40]

5. Căsătorii aranjate. Normele referitoare la căsătoriile aranjate le oferă capilor de familie şansa de a folosi strategic căsătoriile fiicelor pentru îmbogăţirea reţelei de relaţii şi de alianţe ale clanului. Aceste alianţe sunt consolidate prin norme care specifică limpede ce anume se întâmplă în cazul în care unul dintre soţi moare. De exemplu, normele leviratului prevăd că, atunci când moare soţul, văduva trebuie să devină soţia unuia dintre fraţi sau dintre verii-fraţi ai defunctului. Astfel, relaţiile prin căsătorie şi, implicit, alianţele dintre clanuri se menţin în continuare.[41]

6. Autoritate şi control. Autoritatea în cadrul clanului depinde adesea de vârstă, de gen şi de poziţie genealogică. Aceste norme ne focalizează înclinaţiile de a arăta respect persoanelor mai înţelepte şi mai în vârstă decât noi şi creează ierarhii clare care promovează acţiuni colective eficiente. Aceste linii ale autorităţii sunt consolidate prin practici cotidiene, inclusiv prin norme care prevăd ca bărbaţii să stea la masă sau să ocupe poziţii în cadrul ceremoniilor în ordinea rangului.[42]

7. Zei **şi** ritualuri. Str**ă**mo**ş**ii s-au transformat adeseori în agen**ţ**i supranaturali – zei-str**ă**mo**ş**i. Aceste fiin**ţ**e solicit**ă** de obicei îndeplinirea unor ritualuri **şi** uneori îi pedepsesc pe membrii clanurilor pentru neîndeplinirea lor. Dat fiind c**ă** sunt îngropa**ţ**i în apropiere, str**ă**mo**ş**ii fac literalmente parte din p**ă**mânturi, conferindu-le astfel un caracter sacru.[43]

Aceste elemente de rudenie intensivă oferă doar un exemplu al unora dintre modurile generate de evoluția culturală menite să amplifice societățile şi să ducă la extinderea acestora prin crearea de rețele dense de rude interdependente. Evident, evoluția culturală a dat naştere şi unor noi modalități de a crea şi de a extinde instituțiile ancorate în clanuri matriliniare şi în grupuri cu descendență bilaterală, denumite neamuri. Neamurile funcționează oarecum diferit de clanuri (grupuri cu descendență uniliniară), dar scopul final rămâne acelaşi, anume de a forma o rețea sau un grup în cadrul căruia să existe relații strânse de cooperare. Instituțiile bazate pe rudenia de acest tip le permiteau grupurilor să preia şi să-şi apere teritoriile, precum şi să pună bazele cooperării în muncă, proprietății comune şi susținerii reciproce în caz de boală, infirmitate sau bătrânețe.[44]

Aşa cum am observat în cazul populației Sepik, extinderea prin intensificarea legăturilor interpersonale prin intermediul clanurilor sau al neamurilor atinge la un moment dat un nivel pe care nu-l poate depăşi. Membrii grupurilor bine sudate, bazate pe rudenie, pot coopera eficient în controlarea teritoriilor şi în organizarea producției; dar acelaşi tip de dileme sociale şi de conflicte legate de cooperare se vor isca şi când aceste grupuri bazate pe rudenie vor trebui să se unească şi să formeze comunități mai extinse, cum ar fi sate sau triburi (grupuri etnolingvistice). De obicei, în timp ce clanurile şi neamurile se caracterizează printr-un anumit grad de ierarhizare şi de autoritate internă, nu se consideră inferioare altor grupuri bazate pe rudenie. Dată fiind această egalitate între clanuri, cum se pot extinde societățile de la acest punct încolo?[45]

Unirea clanurilor

Clădită pe baza instituțiilor întemeiate pe rudenie intensivă, evoluția culturală a modelat o mulțime de instituții cu caracter integrator de nivel înalt care au reuşit să unească grupuri familiale disparate, adesea aflate în conflict, în comunități coerente şi în unități politice extraordinare. Voi discuta aici două astfel de instituții, filiațiile segmentare şi grupurile de vârstă, care au apărut independent, în diverse forme, pretutindeni în lume.

Filiațiile segmentare oferă un mecanism instituțional capabil să asigure extinderea dintr-un singur clan. În general, clanurile recunosc doar legături slabe între ele sau nu recunosc nici un fel de asemenea legături: nimeni nu-şi aminteşte mai mult de câteva generații precedente, decât dacă atenția oamenilor este focalizată prin ritualuri sau prin alte norme. Totuşi, într-o

filiație segmentară, obligațiile rituale şi alte norme sociale creează un consens larg cu privire la semnificația presupuselor relații genealogice existente între diverse clanuri. Potrivit normelor, clanurile care se înrudesc mai îndeaproape, care controlează de obicei teritorii învecinate, formează alianțe împotriva segmentelor mai îndepărtate. De exemplu, dacă un membru al clanului 16 din Figura 3.2 începe o altercație din cauza vitelor cu cineva din clanul 9, atunci toți membrii segmentului minor IV pot intra în conflict cu întreg segmentul minor III. Tot astfel, dacă membrii clanului 16 îi atacă pe membrii clanului 1, se declanşează un conflict între segmentele majore A şi B. Şi mai important, dacă între vreunul dintre clanuri şi un grup din exterior se declanşează un conflict, întreaga filiație (I) este gata să-şi apere „frații” şi să pornească la război. În unele cazuri, filiațiile maxime cuprind un trib întreg sau un grup etnolingvistic, implicând adesea sute de mii de oameni. Aceste alianțe se formează independent de cine atacă pe cine sau din ce motiv. Una dintre consecințele nefaste care decurge de aici este că oricare dintre clanurile cu spirit beligerant mai pronunțat poate antrena întreaga filiație într-un conflict de proporții.[46]

Din punct de vedere psihologic, această instituție bazată pe descendență este construită în jurul ideii de onoare personală şi colectivă. Siguranța şi statutul unui om şi al familiei sale depind de reputația lui. Un gest dezonorant poate distruge scutul reputației care-i protejează proprietatea şi familia de jafuri şi de vendete, şi poate reduce şansele copiilor săi de a avea căsătorii de succes, precum şi reputația întregului său clan, ca să nu mai vorbim de cea a membrilor apropiați ai familiei. Prin urmare, rudele se supraveghează strict între ele (din interes propriu) şi se vor pedepsi între ele pentru a repara onoarea familiei sau a clanului. Susținerea aliaților filiației proprii, inclusiv punerea în practică a răzbunării când este cazul, este centrală pentru onoarea bărbatului şi reputația clanului său.

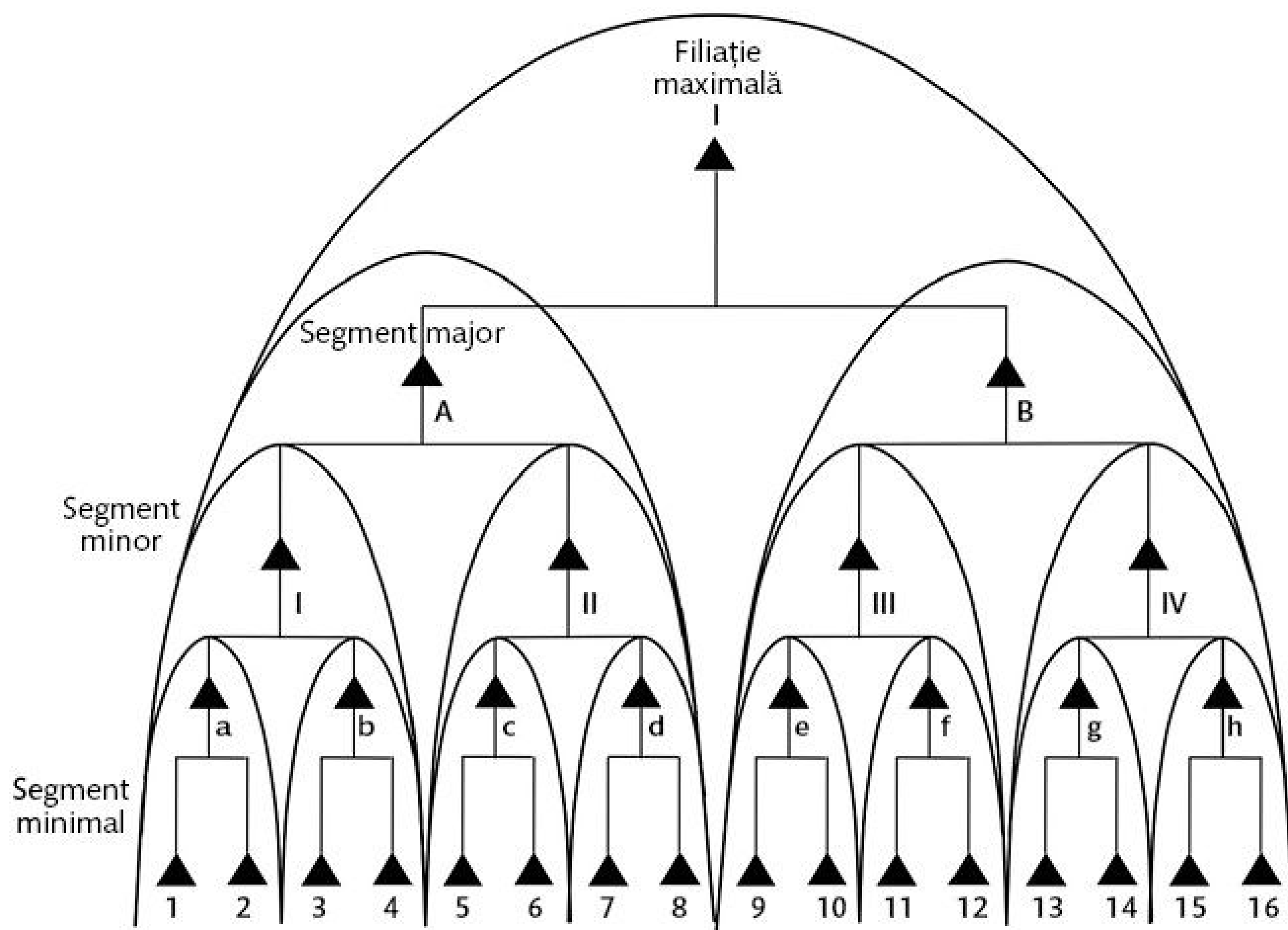


FIGURA 3.2. Prototipul instituției filiației segmentare. Triunghiurile marcate cu cifre arabe reprezintă filiații individuale. Literele mici şi cifrele romane din partea de jos marchează segmente intermediare, iar cifrele romane de sus reprezintă segmentele majore cele mai extinse; triunghiul din partea superioară a diagramei reprezintă filiația cea mai cuprinzătoare, care este adesea întregul trib sau grup etnolingvistic.[47]

Filiațiile segmentare s-au extins datorită concurenței cu alte grupuri şi prin eliminarea (sau asimilarea) acestora din teritoriile lor. De exemplu, antropologii au folosit date istorice din secolul al XIX-lea referitoare la Sudan pentru a ilustra acest proces de expansiune analizând modul în care comunitatea Nuer s-a folosit de instituțiile ei superioare bazate pe filiație pentru a aduna o forță de luptă constituită din 10 000 de războinici pentru a alunga sistematic sau a asimila uneori populația Dinka de-a lungul mai multor generații. În ciuda numărului său mare de membri, comunitatea Dinka nu a putut trimite la luptă mai mult de câteva mii de războinici. Expansiunea populației Nuer a fost oprită doar în momentul în care armata engleză a impus o pace temporară. Analize istorice mai aprofundate demonstrează că aceste procese s-au desfăşurat de-a lungul a sute de ani, pe măsură ce filiațiile segmentare s-au extins pe teritoriul Africii.[48]

Chiar şi azi, într-o lume în care predomină state teritoriale, încă se resimte impactul filiaţiilor segmentare. În Africa secolului XXI, în cadrul populaţiilor tribale cu filiaţii segmentare, rata violenţei şi a războaielor civile este mult mai ridicată în comparaţie cu cea a populaţiilor în care nu există aceste instituţii bazate pe rudenie. Pe baza sondajelor s-a stabilit şi că membrii acestor grupuri sunt mai suspicioşi faţă de străini decât membrii comunităţilor din care lipsesc aceste instituţii.[49] Multe cazuri cunoscute de conflicte cronice din Africa sunt asociate cu populaţii organizate în filiaţii segmentare. În Sudanul de Sud, de exemplu, comunităţile Dinka şi Nuer continuă un război civil care durează de două secole. În cealaltă parte a lumii, ecourile unei culturi bazate pe un cod al onoarei care caracteriza filiaţiile segmentare din Scoţia încă se resimt în chestiuni de viaţă şi de moarte: în statele americane sudice, cu cât procentul de locuitori de origine scoţiană sau scoţiano-irlandeză din primul recensământ din Statele Unite din 1790 a fost mai mare, cu atât este mai ridicată rata asasinatelor astăzi. Descendenţii culturali ai acestor migranţi încă manifestă tendinţa de a reacţiona agresiv când le este ameninţată onoarea, familia sau proprietatea. La nivel global, cercetătorii au lansat ideea că „terorismul islamic” poate fi cel mai bine explicat prin psihologia onoarei care a fermentat în filiaţiile segmentare. De exemplu, Boko Haram, Al Shabab şi Al Qaeda îşi recrutează adepţii din rândul populaţiilor cu filiaţii segmentare, iar natura instituţiilor lor bazate pe rudenie a modelat probabil credinţele religioase adoptate de aceste grupuri.[50]

Spre deosebire de filiaţiile segmentare, instituţiile bazate pe grupuri de vârstă oferă o abordare distinctă bazată pe ritual pentru integrarea grupurilor formate pe baza relaţiilor de rudenie. Aşa cum am văzut în cazul populaţiei Ilahita, ritualurile de iniţiere cu mare forţă psihologică aduc împreună cohorte de bărbaţi care fac parte din grupuri de rudenie sau din comunităţi locative diferite. După un ritual de iniţiere sau după mai multe asemenea ritualuri, normele prevăd ca respectiva cohortă – un grup de vârstă – să fie înzestrată cu un nou complex de privilegii, responsabilităţi şi obligaţii. Membrii grupurilor de vârstă adesea muncesc, se joacă şi petrec împreună, formând o unitate, şi supraveghează respectarea normelor în contextul grupului. Nerespectarea obligaţiilor colective ale cohortei le poate pune în pericol promovarea etapei iniţiatice următoare. De exemplu, după prima etapă iniţiatică, băieţilor şi adolescenţilor li se pot încredinţa misiuni de asistare a unor războinici care au parcurs etapa iniţiatică următoare. Războinicii se pregătesc adesea împreună sub comanda grupului de vârstă superior şi primesc sarcini de apărare a tribului sau de participare la expediţii de jaf. După ce obţin gradul de războinic, bărbaţii trecuţi de treizeci de ani capătă de obicei privilegiul de a-şi lua o soţie şi de a-şi întemeia o familie. Câţiva ani mai târziu, taţii şi bunicii parcurg o etapă iniţiatică superioară, în cadrul căreia obţin autoritate politică, devenind membri în sfatul bătrânilor care iau decizii privitoare la întreaga comunitate.[51]

Grupurile de vârstă sunt interesante pentru că generează un grad de autoritate politică de tip centralizat încercând în acelaşi timp să menţină relaţii de egalitate la nivelul organizaţiilor bazate pe rudenie. Din punct de

vedere psihologic, coeziunea între membrii seniori ai grupei de vârstă superioare se realizează prin experiențe comune trăite în cadrul multiplelor rituri de inițiere, a unor responsabilități comune şi a unei istorii îndelungate de activități colective, printre care se numără şi războiul. Aceasta le dă posibilitatea să depăşească granițele loialității față de clan şi ale responsabilităților față de grupul bazat pe rudenie şi să formeze un grup mai vast, bine sudat.

Ca şi în cazul altor instituții des întâlnite, concurența dintre grupuri a dus la răspândirea grupurilor de vârstă în multe feluri. Datorită avantajelor de ordin militar pe care le prezentau, aceste grupuri s-au extins când comunitățile lor bazate pe cooperare au alungat sau au asimilat unele populații mai puțin unite. În Africa, dar şi în Noua Guinee, grupurile de vârstă s-au răspândit, de asemenea, şi în situația în care un grup etnic se alătura sistemului de grupuri de vârstă al unui grup învecinat sau când un grup pur şi simplu prelua această instituție integral de la un altul, aşa cum s-a întâmplat în cazul populației Ilahita.[52]

Filiațiile segmentare şi grupurile de vârstă le permit societăților egalitare să se extindă dincolo de clanuri şi de neamuri, dar succesul lor în competiția cu alte forme de organizare politică este limitat deoarece le lipsesc autoritățile centralizate, stabile, ierarhizate. Asemenea autorități le permit societăților nu doar să reacționeze hotărât la schimbările de circumstanțe, cum ar fi vecini expansionişti, sărăcire a resurselor sau dezastre naturale, ci să se şi angajeze strategic în cucerirea altor societăți. Orice societate care reuşea să-şi centralizeze autoritatea dispunea de un potențial avantaj în concurența dintre grupuri. Ce scheme ingenioase a născocit evoluția culturală pentru a îmbunătăți autoritatea şi controlul?[53]

Cum s-a ajuns la statele premoderne

Statele premoderne, spre deosebire de cele moderne, au fost clădite pe o bază socială şi psihologică formată de instituții puternice bazate pe rudenie intensivă. Din câte ne putem da seama, statele s-au dezvoltat inițial din acele forme de organizare pe care antropologii le numesc triburi adunate în jurul unei căpetenii. Cea mai simplă variantă a unui asemenea trib este un sat format dintr-o mână de clanuri dintre care unul are o poziție mai proeminentă în raport cu celelalte. Datorită normelor şi credințelor comune, afirmate constant prin ritualuri, clanul conducător ia decizii pentru întreaga comunitate. Adeseori, membrul senior al celei mai proeminente filiații a clanului conducător este „căpetenia”. Norme sociale stabilesc modalitatea în care această funcție este transferată de la o generație la alta. Căpetenia se consultă cu ceilalți membri seniori ai altor clanuri şi ia decizii care privesc întreaga comunitate. Şi între celelalte clanuri există o ierarhie, fiecare dintre ele având responsabilități şi privilegii diferite. De pildă, în comunitățile din arhipelagul Fiji unde îmi desfăşor eu cercetarea, un clan este responsabil de organizarea ritualului de instalare a căpeteniei comunității, prin care i se conferă autoritate deplină. Un alt clan are responsabilitatea pedepsirii

răufăcătorilor pe baza deciziilor şefului şi ale sfatului bătrânilor. Membrii clanului conducător continuă să îşi ia partenere de căsătorie din celelalte clanuri şi să mențină un set complet de relații bazate pe rudenie cu întreaga comunitate. Întrucât şefii au de obicei mai multe soții, relațiile lor de rudenie se extind în comunitățile fiecăreia dintre acestea. În acest moment, vorbim tot despre relații de rudenie.[54]

Să fie clar: această putere politică nu este coercitivă, cel puțin nu în esența sa; este vorba despre o autoritate legitimă construită pe norme sociale şi credințe sacre. În Fiji, ca în multe alte locuri, despre clanul conducător se crede că descinde din fratele cel mai mare dintre strămoşii fondatori ai comunității. În acest sistem de rudenie, frații cei mai mari trebuie să beneficieze de respect şi de ascultare din partea celor mai tineri. Pe baza acestei concepții, mulți cred că nerespectarea autorității clanului ar putea atrage mânia strămoşilor. Chiar şi când sunt dezamăgiți de căpetenia actuală, majoritatea membrilor celorlaltor clanuri continuă să creadă în caracterul special al clanului pe care îl reprezintă şi că respectivul clan trebuie să fie o sursă de autoritate în comunitate. Putem să interpretăm această situație drept un sistem de filiație segmentară format din clanuri ierarhizate.

Dar cum dobândeşte un clan autoritate sau privilegii asupra celorlalte? Cu toate că aceste tranziții au avut loc independent pe continente diferite de-a lungul istoriei umanității, ele sunt destul de rare. Un lucru este sigur că nu se întâmplă, anume nu are loc un sfat al unor entități raționale care să se adune, să-şi pună ideile laolaltă şi să conceapă un proiect instituțional propriu-zis. Pentru a vedea ce se întâmplă în realitate, să ne întoarcem în Noua Guinee, unde antropologul Simon Harrison a descoperit din întâmplare o asemenea tranziție în plină desfăşurare.

Furtul numelui strămoşilor

La confluența râurilor Amoku şi Sepik există comunitatea Avatip, formată din 16 clanuri patriliniare risipite în trei sate. Satele Avatip seamănă cu multe altele din regiune, inclusiv cu cele ale comunității Arapesh. Familiile vânează, culeg recolte, cultivă pământul şi pescuiesc. Clanurile construiesc relații cu alte clanuri prin căsătorie, iar bărbații trec prin trei rituri de inițiere ca parte dintr-un sistem al grupurilor de vârstă.[55]

Totuşi, comunitatea Avatip a dezvoltat un complex unic de credințe religioase şi de instituții rituale, în mare parte prin copierea şi recombinarea unor elemente din comunitățile de succes din vecinătate. Fiecare clan era înzestrat cu un set de forțe rituale pe care le folosea pentru a „hrăni" celelalte clanuri. Anumite clanuri „dețineau" ritualuri speciale care asigurau recolte sănătoase de igname sau pescuit îmbelşugat. Alte clanuri desfăşurau ritualuri pentru a aduce vreme bună, a controla furtunile sau a stăvili inundațiile. Anumite clanuri organizau ritualuri de inițiere masculină sau țineau ceremonii ale recoltelor anuale. Evident că stătea în puterea fiecărui

clan să aleagă să nu îndeplinească ritualurile respective. Deşi fiecare clan dispunea de cel puțin câteva puteri rituale, acestea erau foarte inegale, pentru că anumite clanuri dețineau controlul ritualurilor cu rol-cheie în riturile de inițiere masculină sau în pescuit, în timp ce altele dețineau doar nişte ritualuri minore care vizau recolta de raci sau de broaşte.

Inegalitatea rituală dintre aceste clanuri s-a dezvoltat lent pe parcursul secolului XX. Cel mai mare clan din populația Avatip şi-a consolidat puterile rituale constant preluându-le pe cele ale clanurilor mai mici timp de 60 de ani. Modificările în deținerea puterilor rituale aveau loc în cadrul unor dezbateri publice în timpul cărora un clan contesta autenticitatea deținerii unui anumit ritual şi a legăturii cu un strămoş puternic, asociate ritualului respectiv. Detaliile acestor dezbateri sunt complexe, dar preluarea controlului asupra puterilor rituale ale altui clan depindea în primul rând de aflarea numelor secrete ale strămoşilor. Aceste informații puteau fi dobândite prin legături matrimoniale, întrucât fiilor şi soților fiicelor unui clan li se permitea uneori accesul la aceste secrete, în ciuda apartenenței lor la alte clanuri. Alteori, clanurile obțineau aceste informații prin mită, prin extorsiune sau prin alte căi ilicite.

În timpul dezbaterilor, clanurile mai numeroase şi mai puternice aveau mai multe avantaje. Înainte de toate, acestea dispuneau de un grup de oratori abili, care aveau cunoştințe rituale profunde, astfel încât aveau mai multe şanse de a afla numele secrete. Clanurile reduse aveau mai puține ocazii de acest fel şi adeseori nu aveau nici un membru care să se bucure de prestigiul sau de competența necesare pentru a participa. Pentru a face față provocărilor lansate de clanurile mai mari, adesea trebuiau să se folosească de fiii fetelor lor, pe care le căsătoriseră cu membrii altor clanuri. În al doilea rând, atât datorită puterilor lor rituale, cât şi forței economice, clanurile mai mari primeau mai multe oferte matrimoniale. Având în vedere că bărbații îşi puteau lua mai multe soții, clanurile mari dobândeau mai multe femei şi astfel se reproduceau mai repede în comparație cu cele mici – iar bogații se îmbogățeau şi mai mult. Mai multe soții creau un număr mai mare de afini, legături care puteau fi exploatate de bărbații întreprinzători pentru aflarea cunoştințelor rituale secrete ale celorlaltor clanuri.

Dezbaterile ofereau un mijloc legitim prin care un clan acumula treptat puteri rituale importante şi, în acelaşi timp, modifica sistemul cosmologic aflat la baza ritualurilor respective într-un mod care îi justifica propria superioritate. Câteva generații mai târziu, când amintirea disputelor se estompa, repertoriul lărgit de privilegii şi de puteri ale unui anumit clan câştiga legitimitate prin ciclurile rituale practicate şi era acceptat pe deplin de comunitate.

Aceste puteri rituale aveau o componentă materială foarte pronunțată. La un moment dat, clanul care deținea controlul asupra ritualului de pescuit a instituit un tabu asupra zonelor de pescuit ale populației Avatip prin care li se interzicea clanurilor să pescuiască timp de şapte luni. Cu altă ocazie, după ce un tânăr a jignit involuntar un grup ritual al bătrânilor, clanul care deținea controlul asupra ritualurilor de inițiere a luat hotărârea ca tânărul

să nu aibă niciodată acces la treptele superioare ale inițierii, blocându-i astfel concret ieşirea din adolescență (luându-i dreptul de a se căsători vreodată sau de a avea vreo influență politică). Când un clan acumulează suficiente ritualuri de acest fel, începe să semene foarte mult cu un clan conducător, având puteri reale, legitimitate politică (strămoşi puternici) şi autoritate sacră.[56] Prin instituționalizarea inegalității prin ritual, populația Avatip se îndrepta spre statutul de trib adunat în jurul unei căpetenii.[57]

O cale îngustă

Deşi cazul populației Avatip poate părea neobişnuit, atât dovezi antropologice, cât şi istorice sugerează că manipularea şi acumularea puterilor şi funcțiilor rituale au reprezentat o modalitate importantă prin care unele clanuri au câştigat autoritate asupra altora. Un aspect esențial este că formarea unei elite a clanurilor nu are neapărat ca rezultat crearea unui singur conducător sau şef pe criterii ereditare. Uneori, căpeteniile filiațiilor seniorilor din clanul de elită formează împreună un sfat al bătrânilor care ia hotărâri prin consens. Alteori, o căpetenie poate fi aleasă dintre membrii seniori ai clanului, mai ales în timpul războiului, dar, după stingerea conflictului, căpeteniile filiațiilor îşi recâştigă poziția şi-şi reiau puterea cu o ciclicitate neîntreruptă.[58] Clanurile conducătoare sunt, de fapt, o realitate durabilă, nu căpeteniile individuale.

Prin faptul că dețin o modalitate de a lua şi de a pune în vigoare decizii privitoare la întreaga comunitate, triburile adunate în jurul unei căpetenii au adesea un avantaj substanțial în competiția cu societățile egalitare. Această centralizare politică ridică nivelul cooperării dintre clanuri în timpul războiului şi facilitează realizarea de bunuri publice cum ar fi temple, ziduri şi şanțuri de apărare. Cel mai important este că triburile adunate în jurul unei căpetenii pot coopera pe plan militar pentru a-şi extinde teritoriile. Exact ca în cazul comunităților Ilahita şi Avatip, clanurile se pot asocia în scopuri de apărare, dar atacurile şi expedițiile de jaf sunt inițiate de clanuri individuale sau de coaliții voluntare, rămânând astfel destul de limitate. Totuşi, triburile adunate în jurul unei căpetenii tind să se extindă prin cucerire şi asimilare, precum şi prin faptul că oferă un model altor grupuri, inspirându-le să-şi rafineze organizarea politică. Evident, comunitățile vecine se alătură „voluntar" puternicelor triburi adunate în jurul unei căpetenii când se confruntă cu amenințări serioase de ordin militar.[59]

Întrucât triburile adunate în jurul unei căpetenii se extind adesea prin cucerirea sau prin asimilarea altor comunități, concurența între grupuri generează un sistem exemplar în cadrul căruia zeci sau chiar sute de comunități se unesc sub conducerea unor căpetenii între care se stabilesc raporturi ierarhice, căpetenia supremă fiind în vârful piramidei. Satele cucerite pot fi conduse de rudele celor mai proeminente căpetenii, inclusiv de frații sau de tații soțiilor. Sau clanul de elită existent într-un sat poate fi lăsat la conducere spre a începe să creeze prin căsătorie relații de rudenie cu clanul căpeteniei.[60]

În ciuda dimensiunilor şi a ierarhizării politice, aceste organizaţii tribale simple pe care le-am descris continuau să fie, în mare, afaceri familiale. Majoritatea indivizilor, cu excepţia sclavilor (da, există de obicei şi sclavi), puteau identifica o legătură cu şeful printr-o reţea socială constituită din legături de rudenie şi maritale. Acest fapt rămânea valabil atâta vreme cât clanurile conducătoare continuau să formeze relaţii matrimoniale cu toţi ceilalţi membri ai tuturor celorlalte clanuri. Stratificarea socială autentică a început să se contureze abia în momentul în care straturile superioare au încetat să mai intre în relaţii matrimoniale cu straturile inferioare. Acest fapt a dus la izolarea straturilor superioare şi le-a creat posibilitatea de a începe să pretindă că se deosebesc fundamental de cele inferioare – fiind superioare, meritorii şi de sorginte divină. Psihologic, acest lucru le-a permis membrilor elitelor să fie (adică să pretindă că ar fi) o categorie de persoane separată, cu atribute şi privilegii speciale.[61]

Dacă au parte de un context favorabil, asemenea organizaţii tribale stratificate pot deveni state premoderne – regate – pe măsură ce interpun noi instituţii birocratice între elita conducătoare şi clanuri sau alte grupuri bazate pe relaţii de rudenie care domină restul populaţiei (Figura 3.3). Linia de demarcaţie dintre organizaţiile tribale stratificate şi state este extrem de vagă – distincţia se reduce la aflarea răspunsului la întrebarea câte şi care dintre aceste instituţii birocratice prezente la nivelul întregii societăţi trebuie introduse înainte ca întregul să devină „un stat". Aceste instituţii adună taxe, soluţionează dispute dintre clanuri, se ocupă de comerţul pe distanţe mari, orchestrează ritualuri publice şi organizează forţele armate.[62]

Pentru a conduce aceste organizaţii, elita dorea să se bazeze pe legăturile ei familiale, probabil din cauza neîncrederii faţă de cei din afara reţelelor constituite pe baza rudeniei. Cu toate acestea, căpeteniile şi familiile conducătoare au trebuit să afle din lecţii dure, în mod repetat, că în instituţiile statului este mai profitabil să fie promovate persoane competente care nu fac parte din grupul aflat la putere. Această practică avea mai multe avantaje: nu numai că facilita funcţionarea eficientă a instituţiilor guvernamentale, aşa cum ar fi strângerea taxelor (atât de plăcută conducătorilor), dar îi şi proteja pe conducători de alte familii care şi-ar fi putut consolida puterea prin aceste instituţii şi ar fi preluat în cele din urmă controlul. Spre deosebire de elite, care pretindeau că ar avea legături cu divinitatea şi că ar deţine prerogative rituale, oamenii de rând şi străinii reprezentau o ameninţare mult mai slabă. Distincţia clară dintre elitele conducătoare şi restul comunităţii în societăţile stratificate însemna că până şi cele mai competente persoane din afara elitelor aveau şanse reduse de a uzurpa puterea.

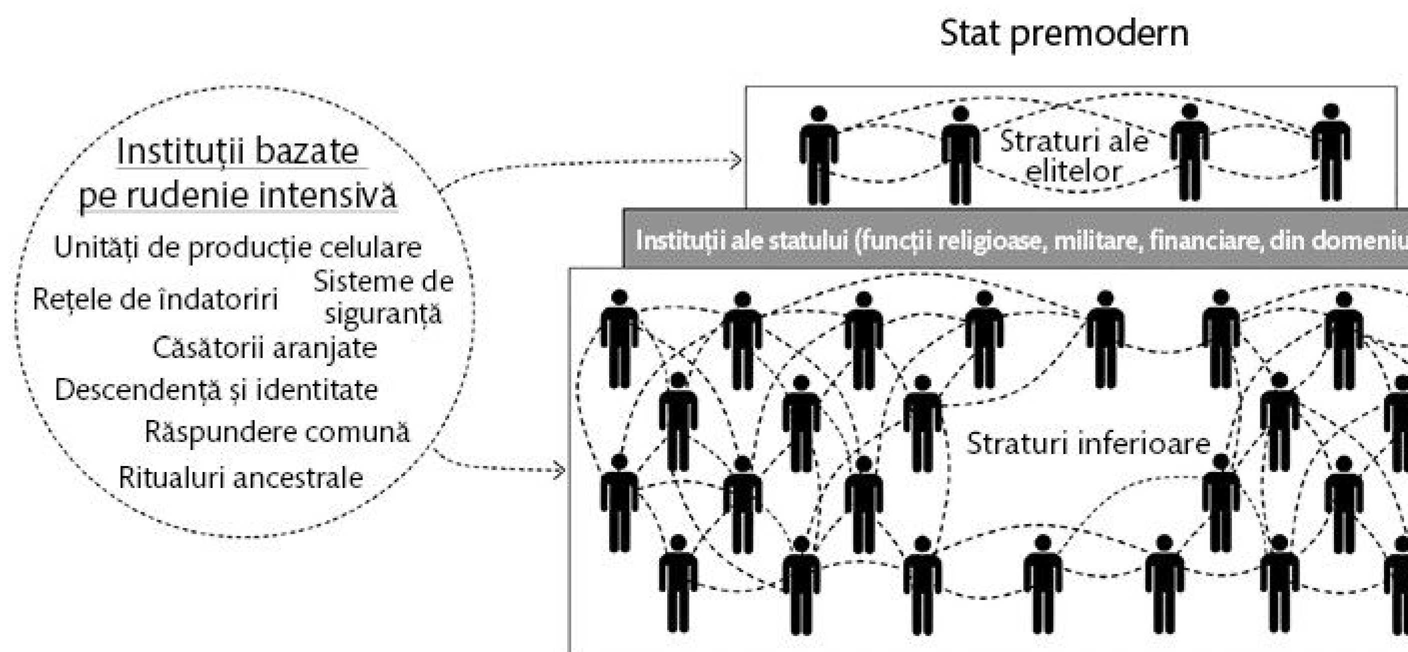


FIGURA 3.3. Statele premoderne s-au constituit pe un fundament de instituții bazate pe rudenie intensivă. Aceste instituții erau impregnate de multe dintre normele şi credințele notate în cercul din stânga. Instituțiile nerelaționale (nebazate pe rudenie) s-au dezvoltat la interfața dintre elite şi restul populației. Este de observat că sclavii sunt excluşi aici.

Este interesant de observat că amenințarea cea mai mare era reprezentată de fiii „nelegitimi” ai căpeteniilor, care se pare că sunt un fenomen comun, nelipsit din biografia unui conducător (de pildă, William Cuceritorul şi Shaka Zulu).[63]

În pofida formării acestor instituții la nivel social, care erau într-o oarecare măsură meritocratice, statele premoderne au rămas adânc înrădăcinate în instituții bazate pe rudenie, atât la nivelul straturilor inferioare, cât şi la nivelul elitelor (Figura 3.3). Cu alte cuvinte, chiar când statele premoderne dispuneau de instituții birocratice impersonale, cum ar fi armata sau religia statală, acestea erau presate din două direcții – din direcția straturilor superioare, precum şi din cea a straturilor inferioare –, ambele fiind prinse în plasa instituțiilor bazate pe rudenie.[64]

Pentru a ne da seama cum au apărut primele instituții la nivel statal, adunate în jurul unei căpetenii, trebuie să analizăm modul în care clanurile conducătoare pot folosi (exploata?) instituțiile pe bază de grupuri de vârstă pentru a crea o forță armată funcțională. Procesul acesta este inițiat în momentul în care un clan conducător preia controlul riturilor de inițiere masculină, care constituie fundamentul instituțiilor pe bază de criterii de vârstă, pentru a-şi consolida diverse puteri rituale. Dispunând de acest avantaj, căpeteniile pot folosi grupul de vârstă al războinicilor ca un regiment bine închegat care trebuie să se supună (dacă refuză, nu vor avea

acces la etapa inițiatică următoare). În Africa secolului al XVIII-lea, de pildă, unele căpetenii au început să folosească grupul războinicilor pentru strângerea tributului şi pentru expediții de jaf împotriva altor grupuri. În secolul al XIX-lea, după cucerirea mai multor grupuri, căpetenia zulusă Shaka a reorganizat aceste grupuri constituite pe criterii de vârstă astfel încât să se intersecteze cu numeroasele organizații tribale ierarhizate aflate acum sub conducerea lui, în felul acesta creând o armată din tineri uniți prin legături rituale, selectați din diverse clanuri şi triburi. De aici a apărut prima instituție la nivel statal – forța militară – a statului Zulu, aflat în stare embrionară. Puternica armată a tribului Zulu a semănat groaza în comunitățile înconjurătoare şi avea curând să creeze necazuri măreţului Imperiu Britanic.[65]

Pe măsură ce instituțiile statului s-au multiplicat şi s-au extins, au ajuns adesea să submineze instituțiile bazate pe rudenie prezente în straturile inferioare, în general prin uzurparea unora dintre rolurile acestora. De exemplu, în timpul tranziției Hawaiiului de la trib adunat în jurul unei căpetenii la cea de stat, petrecută în secolul al XVIII-lea, elita acumulase atât de multă putere rituală, militară şi supranaturală, încât a preluat dreptul de proprietate asupra pământului de la clanurile de rând şi l-a redistribuit conform intereselor proprii. Clanurile trebuiau să-şi reînnoiască „dreptul de exploatare" în fiecare an prin plata unui tribut către elite, care consta din porci, câini, covoare, prestare de munci şi multe altele. Tot astfel, clanurilor nu li se permitea să-şi formeze genealogii prea îndepărtate, o măsură menită, probabil, să le restrângă dimensiunile, astfel încât oamenii să nu se poată uni în jurul unor strămoşi comuni. Aceste măsuri nu au reuşit să anuleze tradiția instituțiilor bazate pe rudenie din Hawaii, deşi au reuşit să le submineze oarecum vigoarea în favoarea elitei conducătoare.[66]

Statele premoderne încă aveau nevoie de instituții de clan şi tribale pentru o guvernare eficientă, iar uneori statul chiar reuşea să susțină şi să amplifice puterea instituțiilor bazate pe rudenie. De obicei statele premoderne lăsau în grija clanurilor şi a triburilor asigurarea ordinii interne şi pedepsirea furtului, a vătămării sau chiar a crimei. Statul intervenea în general în disputele dintre clanuri sau triburi între granițele teritoriilor, dar, de obicei, aceasta se întâmpla doar în cazurile în care procedurile juridice comune, cum ar fi plata unui preț de sânge, nu reuşeau să oprească cercul violenței. Din punct de vedere legal, indivizii erau rareori luați în seamă în tribunalele statului şi nu beneficiau de nici un drept. Doar organizațiile bazate pe rudenie aveau personalitate juridică. Chiar în state premoderne puternice, viața majorității oamenilor, inclusiv a elitelor conducătoare, continua să fie dominată de relații, identități, obligații şi privilegii care decurgeau din instituțiile bazate pe rudenie.[67]

Evident, nu putem vorbi despre o evoluție liniară spre forma de organizare tribală sau statală ierarhizată. Evoluția societății este un proces neomogen, ca un parcurs de montagne russe în întuneric, cu multe suişuri, coborâri bruşte, întoarceri, bucle şi, mai ales, puncte moarte. Clanurile se opun subordonării în cadrul organizațiilor tribale ierarhizate, iar acestea din urmă se opun cuceririi şi asimilării de către alte organizații tribale sau state. Când

sunt angajate într-o competiție între grupuri, elementele instituționale și reconfigurările care amplifică productivitatea, securitatea, fertilitatea și eficiența militară a unui grup se difuzează în diverse moduri, așa cum am văzut mai sus. Aceasta înseamnă că, odată ce o comunitate se extinde într-un fel sau altul, poate chiar prin propria dinamică internă imprevizibilă (ca în cazul populațiilor Avatip și Ilahita), se declanșează o reacție în lanț. Comunitățile înconjurătoare sunt anihilate, asimilate sau dislocate, dacă nu reușesc să se extindă la rândul lor.[68]

Odată ce concurența dintre grupuri scade în intensitate, un fenomen care survine adesea când statele sau imperiile reușesc să-și elimine rivalii, lucrurile încep încet-încet să se destrame. Odată cu dispariția amenințărilor care se profilează din afară, din partea societăților concurente, lupta dintre familiile conducătoare din cadrul unei societăți se va intensifica și va distruge treptat instituțiile de la nivelul statului. Fisuri, hiatusuri și puncte de cotitură se formează chiar în cele mai bune instituții, permițând pătrunderea grupurilor restrânse de interese ale elitelor, în timp ce filiații, clanuri și chiar întregi comunități etnice născocesc uneori modalități de a folosi instituțiile statului în scopuri proprii. De pildă, ce se întâmplă dacă, să presupunem, tradiția venerabilă decide ca întâiul născut să fie succesorul la tron al regelui, dar întâiul născut se dovedește a fi dintr-o legătură nelegitimă sau fiul altei soții decât soția principală? Trebuie să fie întâiul născut sau întâiul născut al soției principale? Când conchistadorii spanioli au ajuns în Peru, incașii erau o comunitate lipsită de vigoare, deoarece tocmai ieșeau dintr-un război civil care izbucnise în urma unei interpretări ambigue cu privire la succesiunea la tron a unuia dintre doi frați vitregi (ambii fii ai conducătorului anterior). Pe măsură ce instituțiile se dovedesc ineficiente și organizațiile politice centralizate se prăbușesc, apar inegalități, iar societățile se fragmentează în părțile componente cele mai rezistente, care, de obicei, sunt triburi, clanuri sau comunități rezidențiale. Chiar în cazurile în care instituțiile bazate pe rudenie sunt anihilate de instituțiile statului, ancorarea lor puternică în psihologia noastră evoluată le ajută să se reconfigureze rapid în cazul prăbușirii statului și să-și reia funcțiile uzurpate anterior de stat.

O cale ocolită

Această explorare a evoluției societății ne duce spre o întrebare importantă: Cum am avansat de la state premoderne la societăți moderne de tip WEIRD?

Se dovedește în cele din urmă că nu există o cale directă, deoarece societățile WEIRD sunt organizate pe o fundație instituțională complet diferită. În loc de relații strânse de rudenie în direcție ascendentă și descendentă în straturile sociale, noi dispunem de norme și de credințe, adeseori susținute de legi, care împiedică activ formarea unor asemenea instituții bazate pe rudenie. În majoritatea societăților WEIRD, este imposibil să te căsătorești cu fiul tău vitreg, să practici poligamia sau să-ți obligi fiica adolescentă să devină soția partenerului tău de afaceri. Tot astfel, îți poți îndemna fiul să se

mute sub acelaşi acoperiş cu tine după ce se căsătoreşte, dar s-ar putea ca el şi soția lui să aibă o părere diferită cu privire la această idee, iar tu nu ai prea multe pârghii de acțiune. Eşti constrâns prin obiceiuri şi legi să construieşti relații prin alte mijloace şi să te bazezi pe piețe şi pe guverne impersonale, precum şi pe alte instituții (de ex., pentru a avea o plasă de siguranță în caz de dezastre, accidentare fizică sau şomaj).

Cum au fost societățile WEIRD reconstruite instituțional din temelii? Noțiunile de familie, rudenie şi relații interpersonale erau prezente în toate statele premoderne, iar tipare mentale oferite de experiență în instituțiile bazate pe rudenie au modelat adeseori conceperea şi construirea unor instituții ale statului. Împărații chinezi, de pildă, au fost adesea percepuți ca nişte părinți puternici, grijulii şi autoritari pentru supuşii lor, iar aceştia din urmă, asemenea unor copii, îi datorau supunere, respect şi devotament. Aşadar, ce anume îi motivează pe indivizii proveniți atât din straturile superioare, cât şi din cele inferioare ale societăților premoderne să-şi părăsească neamurile, clanurile, filiațiile, grupurile de vârstă şi triburile ca să se mute în oraşe şi să devină membri ai unor asociații voluntare cum ar fi companii, biserici, ghilde, sindicate, partide politice şi universități? Ce anume îi determină pe oameni să se sustragă de la obligațiile şi responsabilitățile lor, să renunțe la protecția oferită de rețelele formate din rude, să-şi lase în urmă ținuturile natale şi să se alăture unor grupuri de străini? Astăzi, acest lucru poate părea uşor în lumea WEIRD în care spitalele, poliția, companiile, şcolile şi asigurările sociale sunt instituții (relativ) funcționale. Avem aici de-a face cu o dilemă de tipul „oul sau găina”? Dar într-o lume lipsită până şi de umbra acestor instituții moderne seculare, oamenii ar fi fost nebuni să renunțe la organizațiile lor bazate pe rudenie. Dacă oamenii nu vor sau nu pot să se desprindă de instituțiile lor bazate pe rudenie, cum a reuşit evoluția culturală să dea naştere statelor moderne şi instituțiilor formale asociate acestora? Cum s-a ajuns aici din punctul acela?

4. Zeii sunt cu ochii pe voi! Purtați-vă frumos!

Cei care iau aminte la istoria romană vor observa ce rol major a jucat religia în controlul exercitat asupra armatelor, în încurajarea plebeilor, în formarea de oameni buni şi în stigmatizarea celor răi (...). Şi, cu adevărat, niciodată n-a existat în nici un popor un legiuitor extraordinar care să nu recurgă la Dumnezeu, pentru că, altminteri, ar fi fost respins.

Niccolò Machiavelli (1531), Comentarii la prima decadă a lui Titus Livius, cartea 1, capitolul 11

Când participanții la un experiment psihologic din Vancouver, Canada, au intrat în laborator, au fost invitați să rezolve mai întâi un test prin care li se cerea să pună în ordine cuvinte din mai multe propoziții, după care au

trebuit să ia o hotărâre cu profil economic, anume cum să împartă 10 dolari cu un străin. În ce priveşte testul lingvistic, subiecții au fost distribuiți aleatoriu, fie într-un grup experimental, acestora propunându-li-se un set de 10 propoziții în care erau strecurate cinci cuvinte referitoare la Dumnezeu, fie într-un grup de control, ale căror propoziții nu conțineau nici o referire la divinitate.[1]

Încercați să creați o propoziție din aceste cuvinte:

divin fost desert a = ________________________

(răspuns: „desertul a fost divin")

După ce au realizat această sarcină, fiecărei persoane i s-a desemnat un partener anonim pentru o singură interacțiune. Sarcina lor consta din luarea unei decizii – cum să împartă 10 dolari cu cealaltă persoană. În cadrul acestui joc – Jocul Dictatorului – persoanele cu cele mai pronunțate trăsături WEIRD au fost de acord că participanții ar trebui să împartă banii în mod egal cu partenerul necunoscut. Evident, indivizii egoişti au decis să țină pentru ei toți cei 10 dolari.

Acest experiment în două etape, dezvoltat inițial de psihologii Ara Norenzayan şi Azim Shariff, lansează o întrebare simplă: oare interacțiunea inconştientă cu prezența lui Dumnezeu i-a influențat pe oameni în decizia de a se conforma unor norme de echitate impersonală? Răspunsul este „da". Membrii grupului de control – a căror sarcină nu conținea nici o referire la Dumnezeu – au oferit persoanei necunoscute în medie 2,60 din cei 10 dolari. Cei mai mulți din acest grup n-au fost dispuşi să dea absolut nimic: zero dolari pentru străin. Spre deosebire de aceştia, ceilalți participanți la experiment, cărora li s-a sugerat inconştient să-şi amintească de existența lui Dumnezeu, au devenit brusc mai generoşi, oferind în medie 4,6 dolari; în grupul experimental, majoritatatea sumelor oferite au fost de 5 dolari, adică jumătate din întreg. Proporția participanților care nu i-au oferit nimic străinului a coborât de la 40% în grupul de control la doar 12% din numărul subiecților cărora li s-a adus aminte de Dumnezeu.[2]

Experimentele de acest tip, care conțin stimuli inconştienți cu forță evocatoare, care acționează ca nişte sisteme emoționale şi motivaționale primare, numite în psihologie primes[2], sunt extrem de delicate pentru că aceşti stimuli trebuie să fie suficient de puternici pentru a fi recunoscuți de psihicul participanților, dar nu atât de puternici încât să se ridice la nivelul conştientului. Din fericire, experimentele inventate de Ara şi Azim au avut ecouri puternice, aşa încât noi dispunem în prezent de un mare număr de asemenea experimente care utilizează diferite abordări pentru măsurarea

---

[2] Acronim de la primary motivational/emotional system (n.tr.)

gradului de conformism la normele sociale. Prin sintetizarea tuturor studiilor bazate pe „pregătirea prin evocarea lui Dumnezeu” pe care le-au găsit – în total 26, provenind din diverse laboratoare şi populații –, Azim, Ara şi colaboratorii lor au descoperit că participanții cărora le-a fost evocată existența lui Dumnezeu nu numai că fac mai multe oferte echitabile în Jocul Dictatorului, dar, mai mult, trişează mai puțin la teste şi cooperează într-o mai mare măsură cu necunoscuți în cadrul proiectelor de grup. Evident, aceste efecte nu au fost revelate de fiecare studiu, dar efectele stimulilor care evocă existența lui Dumnezeu au fost cât se poate de clare.[3]

De fapt, despre ce este vorba aici? Poate persoanele WEIRD asociază religia cu creştinismul şi creştinismul cu caritatea, astfel încât stimulii care îl evocă pe Dumnezeu declanşează asocierea inconştientă cu aceasta, ceea ce are ca rezultat mai multă dărnicie. Pe de altă parte, este posibil ca persoanele religioase să nutrească temeri inconştiente că Dumnezeu le va vedea încălcând anumite norme referitoare la cooperare şi echitate, pentru care vor trebui să dea socoteală în cer – altfel spus, se poate ca persoanele credincioase să dispună de o înclinație implicită spre a se conforma anumitor norme morale dintr-o teamă internalizată de judecata divină.

Este vreuna dintre aceste două explicații corectă? Şi dacă da, care anume? Prima noastră dovadă provine din studierea orientării religioase a participanților la studiile care au implicat pregătirea. Atunci când Ara, Azim şi echipa lor au analizat rezultatele oferite de persoanele nereligioase, efectul sugerării prezenței lui Dumnezeu a fost nul. Cu alte cuvinte, condiționarea prin evocarea lui Dumnezeu nu are nici un efect asupra ateilor. În schimb, când ateii nu au mai fost incluşi în studii, efectul sugerării prezenței lui Dumnezeu s-a simțit mai intens. Acelaşi model se distinge când toate cele 26 de studii sunt analizate în paralel. Reiese că ateii diluează efectul influenței lui Dumnezeu.

Dar este oare posibil ca ateii să fie mai decişi şi, în consecință, mai greu de influențat prin amorsare?

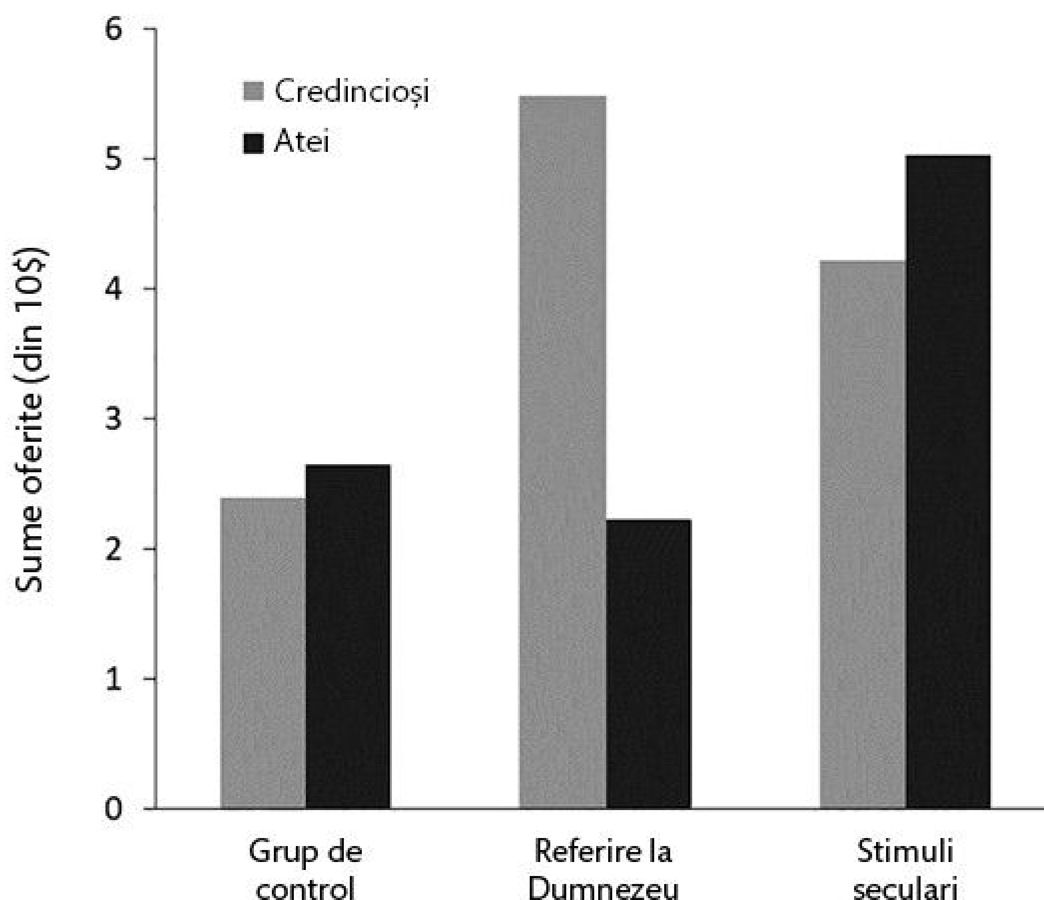


FIGURA 4.1. Oferte medii în Jocul Dictatorului în trei situații diferite atât pentru credincioşi, cât şi pentru atei.[4]

Ara şi Azim au analizat şi impactul unor stimuli seculari, prin crearea unui test lingvistic pe baza cuvintelor „poliție", „instanță de judecată" şi „juriu". În Figura 4.1 sunt reprezentate rezultatele lor: stimulii seculari ridică nivelul sumelor oferite necunoscuților, atât în cazul credincioşilor, cât şi al ateilor, în timp ce stimulii care fac referire la Dumnezeu funcționează exclusiv în cazul credincioşilor. Este demn de remarcat că, în grupul de control, n-a existat nici o diferență între credincioşi şi atei. Se pare că ateii manifestă rezistență doar față de influența stimulilor care sugerează ființe supranaturale în a căror existență ei nu cred.

Această observație sugerează că impactul stimulilor referitori la Dumnezeu depinde de relația oamenilor cu domeniul supranaturalului, nu de asocieri vagi, îndepărtate, între „religie" şi ideea de „dărnicie", de exemplu, care le este comună credincioşilor şi ateilor deopotrivă. O asemenea credință religioasă ar trebui să aibă o importanță deosebită în extinderea sferei de cooperare în zonele lipsite de instanțele judecătoreşti, guvernele sau de forțele polițieneşti funcționale din Vancouver – mai precis ar fi fost esențială în foarte multe locuri de-a lungul istoriei omenirii.

Abordarea pe bază de „amorsare” utilizată în experimentele de mai sus reprezintă o tehnică metodologică menită să-i ajute pe cercetători să identifice relația de cauzalitate din punct de vedere psihologic. Evident, fiind mult mai perspicace în comparație cu noi, evoluția culturală a descoperit forța fenomenului de amorsare prin anumiți stimuli cu mult timp în urmă şi a inclus stimuli care evocă prezența lui Dumnezeu în cotidian în principalele religii ale lumii. Articolele vestimentare religioase (kippah din religia iudaică), elementele decorative (crucile din religia creştină), zilele de sărbătoare, rugăciunile zilnice şi templele situate în piața centrală le reamintesc oamenilor de zeii şi de îndatoririle lor religioase. Pentru a vedea cum funcționează aceşti stimuli, ne îndreptăm spre centrul istoric din Marrakesh, Maroc. Între vechile ziduri ale oraşului, în labirintul de străduțe, negustorii musulmani au jucat o variantă modificată a Jocului Dictatorului. Aici, chemarea la rugăciune lansată de muezin răsună de cinci ori pe zi, timp de 5–10 minute, din toate minaretele din oraş. Aceasta este pregătirea sau amorsarea noastră. În cadrul experimentului, 69 de proprietari de prăvălii au avut de ales între trei variante de împărțire a unei sume exprimate în moneda locală – dirhamul – între ei şi o acțiune caritabilă. Aveau următoarele variante: (A) să țină 20 de dirhami pentru ei şi să nu aloce nimic pentru acțiunea caritabilă; (B) să țină 10 dirhami pentru ei şi să ofere 30 sau (C) să nu ia nimic şi să aloce 60 de dirhami pentru binefacere. Cu douăzeci de dirhami poți cumpăra o masă de prânz sau te poți plimba un sfert de oră cu taxiul. Experimentul a fost administrat fie în timpul chemării la rugăciune, fie între chemări.[5]

Întrebarea esențială care se ridică aici este: faptul că au auzit chemarea la rugăciune din depărtare în timp ce cântăreau această alegere i-a influențat în vreun fel pe aceşti mici comercianți?

Evident că da. În timpul chemării la rugăciune, 100% din negustori au donat întreaga sumă (varianta C). În celelalte situații, procentul participanților care au donat suma întreagă a scăzut la 59%. Este ceva foarte surprinzător, pentru că aceşti mici negustori îşi câştigă existența din comerțul ambulant cu fructe uscate, obiecte artizanale locale şi covoare împletite şi-şi petrec ziua tocmindu-se pentru sume mult mai mici. Cu toate acestea, deşi chemarea la rugăciune face parte din rutina cotidiană, ea continuă să le influențeze semnificativ comportamentul.[6]

Acest tip de stimuli operează şi asupra creştinilor, generând efectul zilei de duminică. În cadrul unui studiu care s-a desfăşurat timp de două luni, probabilitatea participării la acțiuni caritabile prin e-mail era mai ridicată în zilele de duminică (cu câteva ecouri în zilele de luni) în comparație cu celelalte zile ale săptămânii. Sâmbătă, efuziunile caritabile ale creştinilor atingeau nivelul minim, aceştia ajungând să nu se distingă în privința dărniciei de persoanele nereligioase. Dar venea din nou duminica şi majoritatea creştinilor beneficiau din nou de o revigorare a tendinței spre dărnicie. Spre deosebire de credincioşi, persoanele nereligioase nu au un asemenea comportament ciclic.

Efectul zilei de duminică se resimte şi în accesarea site-urilor pentru adulți pe teritoriul Statelor Unite. Deşi accesarea materialelor pornografice este relativ omogenă pe teritoriul Americii, totuşi, statele cu populație mai credincioasă înregistrează un comportament săptămânal care urmează modelul comportamentului caritabil. Oamenii din statele mai religioase aparent vizionează mai puțină pornografie duminica, dar compensează acest „deficit de pornografie" în celelalte zile ale săptămânii. Aceste rezultate sunt previzibile, întrucât Dumnezeul creştinilor este foarte atent la dărnicie şi la sex sau, mai precis, la faptul dacă te înfrânezi sau pur şi simplu te gândeşti la aşa ceva.[7]

Studii precum acestea scot la lumină amprentele lăsate de evoluția culturală asupra psihologiei, revelându-ne efectul subtil al religiei în procesul nostru decizional de zi cu zi. Ele arată modul în care credințele în sfera supranaturalului şi practicile rituale, operând în afara domeniului conştientului nostru, îi pot motiva pe credincioşi să ia decizii personale care să implice sacrificii, să se raporteze echitabil la necunoscuți, să se implice în acțiuni caritabile (şi să evite pornografia).

Acum, dacă eşti WEIRD, ai putea avea impresia că religia implică întotdeauna dumnezei cu preocupări morale care-i îndeamnă pe oameni să aibă un comportament adecvat, care poate chiar proferează amenințări cu privire la soarta sufletelor lor în viața viitoare. Cu toate acestea, caracterul dumnezeilor, viața de dincolo, ritualurile şi moralitatea universală care se regăseşte în religiile contemporane sunt neobişnuite, reprezentând produsul unor procese evolutive culturale de durată. Pentru a explora aceste aspecte, ne vom aventura în obscuritatea preistoriei pentru a afla cum şi de ce evoluția culturală a modelat credințele în sfera supranaturalului, ritualurile şi instituțiile înrudite care au ajutat societățile să se extindă sau să îşi păstreze coeziunea. Religiile au dus la înflorirea comerțului prin ridicarea nivelului de încredere, au oferit legitimitate autorității politice şi au amplificat concepțiile oamenilor asupra comunităților lor prin deplasarea interesului dinspre propriile clanuri sau triburi spre comunități imaginate mai vaste cum ar fi „toți musulmanii". Acest fundal ne va ajuta să înțelegem mecanismul prin care Biserica Occidentală medievală a acționat asupra familiilor europene, a psihologiei culturale şi a comunităților în moduri care au deschis drumul spre instituțiile politice, economice şi sociale ale lumii moderne.

Zei moralizatori **şi** via**ță** de apoi condi**ț**ionat**ă**

Pentru a explica evoluția credințelor în sfera supranaturalului şi a ritualurilor trebuie să luăm în calcul trei elemente principale: (1) tendința speciei noastre de a pune credința în ce învățăm de la alții mai presus de ce aflăm prin experiență şi intuiție proprie; (2) existența unor „produse psihologice derivate", rezultate din evoluția greoaie a creierelor noastre şi (3) impactul concurenței dintre grupuri asupra evoluției culturale. Primul element, discutat în capitolul 2, a apărut ca reacție la forța evoluției

culturale cumulative pentru a genera seturi subtile şi foarte adaptabile de credințe şi de practici non-intuitive, cum ar fi folosirea mirodeniilor care distrug agenții patogeni în rețetele culinare. Datorită acestor produse complexe şi capabile de adaptare, selecția naturală a favorizat adesea învățarea culturală în detrimentul altor surse de informație, mai ales când incertitudinea atingea cote ridicate şi era deosebit de important să obții răspunsul corect. Posibilitatea existenței unor ființe supranaturale, a unor puteri oculte şi a unor lumi paralele reprezintă tocmai acele situații incerte, dar cu miză mare, în care abilitățile noastre de învățare culturală sunt adesea mai puternice decât intuițiile şi experiența noastră comună, înclinând balanța în sensul preferinței de a învăța de la alții. Tendințele noastre dezvoltate de a ne baza foarte mult pe învățarea culturală (cel puțin în anumite circumstanțe) creează un fel de „instinct al credinței", care deschide uşa religiei, făcându-ne receptivi la idei şi credințe care vin în contradicție cu aşteptările noastre mundane.

Totuşi, deşi instinctul credinței întredeschide această uşă, diferitele credințe şi practici supranaturale încă au de luptat pentru ocuparea minții noastre. În această competiție, avantajul revine adesea acelor credințe sau practici care străpung barierele noastre mentale de apărare – bariere care au ca scop filtrarea deşeurilor culturale periculoase şi neplauzibile. Acesta este al doilea element: evoluția culturală va căuta căi de acces lăturalnice în mintea noastră prin identificarea unor hibe în zidurile noastre de protecție psihologică. Pentru a înțelege ce vreau să transmit, să ne concentrăm acum atenția asupra unui produs derivat al sofisticatelor noastre abilități de mentalizare. Aceste abilități esențiale au evoluat cel mai probabil ca o adaptare psihologică fundamentală a speciei pentru a asimila mai eficient cantitatea mereu crescândă de informații culturale referitoare la unelte, norme şi limbaj. Ele ne dau posibilitatea de a reprezenta obiectivele, credințele şi dorințele altor minți; dar aici este vorba despre o intrare laterală – ele ne permit, de asemenea, să ne reprezentăm mintea unor ființe fără existență palpabilă, cum ar fi zei, extratereştri şi spirite, precum şi Moş Crăciun şi Zâna Măseluță.[8]

De fapt, reprezentarea minții unei ființe care nu poate fi observată sau cu care nu se poate interacționa direct poate necesita abilități de mentalizare deosebit de puternice. Aceasta sugerează că abilitățile noastre de mentalizare nu numai că ne permit să ne gândim la ființe supranaturale, dar, mai mult, cei care sunt înzestrați cu abilități de mentalizare superioare sunt mai predispuşi la a crede în zei, fantome şi spirite pentru că reuşesc mai bine să-şi activeze bogăția minții. O dovadă în sprijinul acestei idei este că americanii, cehii şi slovacii cu abilități de mentalizare mai avansate şi cu un nivel mai ridicat de empatie manifestă tendințe mai pronunțate de a crede în Dumnezeu decât alții. Impactul mentalizării explică observația comună pe baza sondajelor la nivel global că femeile sunt mai capabile de empatie şi de mentalizare decât bărbații. Odată ce suntem dispuşi să acceptăm inferioritatea abilităților masculine, nu există diferențe între femei şi bărbați în ce priveşte credința lor în Dumnezeu sau în alți agenți supranaturali. Credința religioasă sporită a femeilor în rândul mai multor

populații ar putea fi un produs derivat al capacității lor superioare de empatie.[9]

Evoluția puternicelor noastre abilități de mentalizare poate explica şi tendința speciei spre dualism – înțelegerea trupului şi a minții ca două entități separabile şi potențial independente. Tendințele spre dualism ne creează disponibilitatea față de credința în fantome, în spirite şi într-o viață de apoi în care corpul se duce în pământ, iar sufletul se îndreaptă spre cer. Desigur, ştiința disponibilă în prezent afirmă că mintea noastră este integral un produs al corpului şi creierului nostru, astfel încât nu poate exista independent. Cu toate acestea, în timpul procesului de creare a circuitelor noastre neuronale, selecția naturală a generat involuntar o disfuncționalitate cognitivă – încă o cale de acces lăturalnică în mintea noastră – care ne-a predispus la a crede că mintea este separabilă de corp. Acest fapt s-a întâmplat probabil deoarece sofisticatele noastre abilități de mentalizare cu ajutorul cărora putem înțelege mințile altora s-au dezvoltat relativ recent, la multă vreme după evoluția unui sistem cognitiv străvechi pentru detectarea mişcărilor altor corpuri, care este comun mai multor specii. Evoluția inegală a acestor sisteme mentale semiindependente a dat naştere unui produs cognitiv derivat, capacitatea de a nutri convingerea că „mintea" poate fi separată de corp.

Dacă un inginer omniscient ar fi proiectat pentru noi un sistem cognitiv integrat, cu siguranță că ar fi exclus disocierea dintre minte şi corp, întrucât o asemenea separare nu este posibilă. Concepțiile dualiste care includ credința în existența sufletului şi a fantomelor ar trebui să ni se pară la fel de absurde precum ideea existenței unei persoane care trăieşte doar marțea şi joia. În schimb, poveştile despre rocada minte–trup sunt uşor de înțeles, chiar de copiii mici din societăți foarte diferite, cum ar fi cea din insulele Fiji şi cea din Canada. Popularitatea unor filme precum Vinerea trăsnită, împreună cu răspânditele fenomene culturale de tipul spiritismului sau al posedării demonice stau mărturie pentru orientarea noastră către intuiții dualiste.[10]

Pentru a evalua impactul unor conținuturi cognitive eronate, aşa cum este dualismul, să ne gândim la modul în care diverse credințe se luptă pentru a reuşi să se insinueze în minte şi în societate pe diverse căi: prin evocare repetată, reamintire sau transmitere de-a lungul mai multor generații. Multe idei sunt prea bizare, complexe sau greu de procesat pentru a supraviețui în această competiție şi vor fi uitate sistematic, amintite distorsionat sau adaptate astfel încât psihologia noastră să le poată face față mai uşor.[11] Vor supraviețui cele care se vor potrivi cel mai bine cu creierele noastre fără a interfera prea mult cu instituțiile noastre. Acest proces ne ajută să găsim explicații pentru omogenitatea întâlnită la nivelul credințelor despre suflete şi spirite care traversează mai multe culturi, care par să izvorască direct din disfuncționalitățile noastre dualiste. De pildă, în Statele Unite, aproape jumătate dintre adulți cred în spirite, iar aceste credințe dăinuie în ciuda eforturilor susținute depuse atât de ştiință, cât şi de diverse organizații religioase pentru a-i convinge pe oameni de caracterul lor eronat.[12]

Aceste două elemente – instinctul credinței şi erorile cognitive – ne ajută să explicăm multe credințe în făpturi supranaturale întâlnite printre vânătorii-culegători nomazi şi, probabil, şi printre strămoşii noştri din Epoca Pietrei. Zeii vânătorilor-culegători erau în general slabi, capricioşi şi nu chiar foarte morali. Puteau fi mituiți, traşi pe sfoară sau alungați prin ritualuri eficiente. Vânătorii-culegători aborigeni din Japonia, de pildă, îşi mituiau zeii cu ofrande de bere de mei. Dacă zeul nu îndeplinea favorul care i se cerea, îl amenințau că-i taie porția de bere. Uneori, zeii de acest gen chiar treceau la represalii împotriva oamenilor folosindu-şi puterile supranaturale, dar acest lucru se întâmpla de obicei din cauza unei ranchiune divine mai degrabă decât dintr-o convingere morală. În golful Bengal, de pildă, zeul furtunii venerat de locuitorii Insulelor Andaman pedepseşte cumplit pe oricine ar cuteza să topească ceară de albine în timpul țârâitului cicadelor. Locuitorilor insulei li se părea perfect normal să topească ceară de albine, şi chiar făceau această activitate, dar numai în cazurile în care erau siguri că nu-i vede zeul furtunii. Până şi în cazurile rare când zeii chiar îi pedepseau pe muritori pentru încălcarea unor norme morale împărtăşite de întreaga comunitate, era vorba în general despre un tabu arbitrar, nu despre ceva din categoria crimei, furtului, adulterului sau înşelăciunii.[13] Cu toate că vânătorii-culegători credeau adesea într-o formă a vieții de dincolo, rareori se putea stabili vreo corelație între un comportament adecvat în viața de aici – de ex., să nu furi hrana altuia – şi calitatea vieții de dincolo.[14]

Evident, comunitățile umane de dimensiuni reduse au avut şi continuă să aibă norme morale puternice referitoare la comportamentul față de ceilalți membri ai comunității. Diferența esențială este că aceste reguli şi prohibiții nu au nici o legătură cu vreo forță cosmică universală sau cu aşteptările unor puternice ființe supranaturale. De pildă, atunci când îl descrie pe ≠Gao!na („≠" şi „!" reprezintă sunete nearticulate, ca nişte pocnete), zeul creator al populației Ju/'hoansi, Lorna Marshall notează următoarele: „Nelegiuirea omului față de om nu este lăsată pe seama pedepsei lui ≠Gao!na, şi nici nu este considerată datoria lui. Omul corectează sau răzbună nedreptățile pe cont propriu, în contextul său social. ≠Gao!na îi pedepseşte pe oameni din motive proprii, care uneori nu sunt foarte clare".

Marshall relatează o istorie în care ≠Gao!na a îmbolnăvit doi oameni pentru că arseseră nişte albine când încercau să le alunge cu ajutorul fumului – se pare că dezaprobarea lui ≠Gao!na față de arderea albinelor este bine cunoscută. În ce priveşte atât forța, cât şi moralitatea lor, zeii din societățile umane reduse seamănă mult mai mult cu oamenii decât zeii din societățile de mari dimensiuni. Adică, uneori aceşti zei manifestă, într-adevăr, nişte preocupări morale, dar, de obicei, acestea sunt locale, chiar idiosincratice, iar intervenția lor este în general ineficientă şi nedemnă de încredere.[15]

O întrebare fundamentală ar fi următoarea: Cum au reuşit aceşti zei care adeseori sunt slabi, capricioşi şi de o moralitate ambiguă să se transforme în puternice şi influente entități moralizatoare ale marilor religii? Cum a ajuns moralitatea să fie asociată cu ființele supranaturale, dreptatea universală şi viața de dincolo?

Aici intră în joc al treilea element: influența concurenței dintre grupuri asupra evoluției credințelor şi a ritualurilor religioase. Să presupunem că unele comunităţi au ajuns să aibă – cu totul întâmplător – zei sau spirite ale strămoşilor care îi pedepseau pe oameni pentru că refuzau să-şi împartă hrana sau pentru că fugeau din fața prădătorilor. Să mai presupunem şi că alte comunități ajungeau să împărtăşească o credință în nişte zei care îi pedepseau pe oameni pentru încălcarea unor jurăminte sacre făcute în timpul unor tranzacţii importante, cum ar fi schimbul de lucruri de valoare sau încheierea unor tratate de pace. Cu timpul, concurența dintre grupuri poate duce treptat la filtrarea, fuzionarea şi recombinarea diverselor credinţe referitoare la sfera supranaturalului. Dacă este suficient de intensă, concurența dintre grupuri poate duce la formarea de seturi culturale complexe care cuprind zei, ritualuri, concepţii despre lumea de dincolo şi instituții sociale care conlucrează la extinderea sferei încrederii, intensifică disponibilitatea oamenilor de a se sacrifica în războaie şi susțin armonia internă prin reducerea atacurilor, a crimelor, a adulterului şi a altor încălcări ale legii în cadrul grupului.

Am văzut deja cum funcționează acest mecanism în comunitatea Ilahita. Acolo, un complex de ritualuri comune, eficiente psihologic, îndeplineau în mare această funcţie, dar şi acţiunile şi dorinţele zeilor Tambaran jucau un anumit rol. Aceşti zei ai satului impuneau sistemul de grup ritual şi solicitau respectarea unor ritualuri. Se credea, de asemenea, că îi pedepseau pe cei care îşi neglijau datoriile rituale, lucru care a contribuit probabil la o atenţie mai mare față de acestea. Combinația de zei, ritualuri şi organizare rituală a populației Ilahita a permis extinderea comunității de la câteva sute la câteva mii de oameni. Totuşi, acest caz ilustrează şi limitările practicii de folosire preponderentă a capacității ritualurilor comune pentru crearea solidarității la nivelul grupului. Ritualurile eficiente ale comunității Ilahita, precum şi cele folosite pe scară largă în societățile de dimensiuni reduse au cu adevărat capacitatea de a făuri relații sociale puternice, dar eficiența lor este limitată de nevoia indivizilor de a interacționa direct. Pentru a duce la o extindere şi mai amplă, pentru a construi şi a susține organizații tribale şi state complexe, a fost necesar ca evoluția culturală să plăsmuiască într-un fel sau altul comunități imaginate – rețele vaste de necunoscuți uniți prin credinţe comune în fiinţe supranaturale, forţe mistice, cum ar fi karma, sau lumi nevăzute, cum ar fi raiul şi iadul. Cum a reuşit concurența dintre grupuri să modeleze concepțiile oamenilor referitoare la zeii lor?

Ce doresc zeii **şi** de ce

Una dintre metodele prin care evoluția culturală a reuşit să transforme conținuturile noastre cognitive eronate în tehnologii puternice a fost prin formarea unor ataşamente intense față de fiinţe supranaturale care îi pedepsesc pe credincioşi pentru încălcarea unor norme sociale benefice pentru comunitate. Dacă oamenii cred că zeii îi vor pedepsi pentru furt, adulter, înşelătorie sau crimă, atunci se vor abţine de la comiterea acestor acţiuni chiar dacă ştiu că pot scăpa nepedepsiţi de semenii lor. Comunitățile

devotate acestor zei au şanse mai mari de a prospera, de a se extinde şi de a deveni modele demne de urmat de alte comunităţi. Mai mult, au şanse mai reduse de a dispărea sau de a se dezintegra. În aceste condiţii ar trebui să ne aşteptăm ca zeii să dezvolte preocupări specifice faţă de faptele oamenilor şi puteri sporite pentru a-i monitoriza pe practicanţii credinţei şi de a le răsplăti sau sancţiona comportamentul. Vom analiza aceste aspecte mai în detaliu în cele ce urmează.

Preocupare faţă de acţiunile oamenilor. Sub presiunea competiţiei între grupuri, zeii ar trebui să devină din ce în ce mai preocupaţi de acele aspecte ale comportamentului uman care promovează cooperarea şi armonia în cadrul grupurilor, fapt ce ar trebui să se reflecte în porunci şi în restricţii divine care extind sfera cooperării şi a încrederii. Zeii ar trebui să se concentreze asupra acelor aspecte ale interacţiunii sociale în care cooperarea şi încrederea sunt dificile, dar potenţial benefice pentru comunitate. Acest fapt va favoriza adesea preocuparea divinităţii faţă de coreligionari din clase sociale distincte şi concentrarea asupra unor fapte cum ar fi furtul, minciuna, înşelăciunea şi crima. În timpul procesului de extindere, societăţile pot lărgi sfera încrederii astfel încât să includă şi străini din alte clanuri şi triburi, în cazul în care şi aceştia din urmă cred într-un zeu care are grijă de cei care-i sunt devotaţi. Zeii au două motive pentru care ar trebui să-şi facă griji din cauza adulterului: 1. gelozia sexuală este o sursă majoră de discordie socială, violenţă şi crimă (chiar între vecini şi rude) şi 2. incertitudinea cu privire la paternitate generată de adulter reduce investiţiile făcute de taţi în copii. Limitarea adulterului are ca efect armonia între membrii comunităţilor largi şi bunăstarea copiilor. În continuare vom vedea de ce zeii ar trebui, de asemenea, să fie preocupaţi de îndeplinirea ritualurilor, de respectarea normelor (de ex., a tabuurilor alimentare) şi de sacrificii costisitoare.[16]

Monitorizare divină. Concurenţa dintre grupuri ar trebui să-i favorizeze pe acei zei care sunt mai eficienţi în monitorizarea felului în care oamenii respectă normele şi interdicţiile divine. Fiinţele supranaturale par să fi fost iniţial înzestrate cu abilităţi de monitorizare a semenilor, asemănătoare celor umane, dar ulterior, de-a lungul a mii de ani, unele au devenit omnisciente, dobândind într-un final chiar capacitatea de a citi minţile şi inimile oamenilor. În zona din Insulele Fiji unde lucrez eu, zeii-strămoşi îi supraveghează pe săteni din „locuri întunecoase”, dar nu pot avea control deplin asupra a tot ce se întâmplă simultan şi nu-i pot urmări când călătoresc în alte insule şi nu au acces la inimile oamenilor. În schimb, sătenii nu se îndoiesc deloc de faptul că Dumnezeul creştin, în care de asemenea cred, este înzestrat cu toate aceste capacităţi.

Pedepse şi recompense supranaturale. Prin concurenţa dintre grupuri se selectează zei care au puterea de a pedepsi şi de a recompensa grupuri şi indivizi. Este de reţinut că, datorită modului în care funcţionează psihologia noastră centrată pe norme, ameninţările cu pedeapsa pot fi chiar mai puternice decât recompensele, dar ambele pot determina un anumit comportament. Cu timpul, zeii au trecut de la statutul de farsori irascibili la cel de judecători divini care pot administra pedepse sub formă de răni, boli sau

chiar moarte. În cele din urmă, unii zei au preluat controlul asupra vieții de dincolo, dobândind puterea de a acorda viață eternă sau damnare veşnică.

Oare credința într-un zeu gata să monitorizeze şi să pedepsească încălcarea normelor poate influența luarea deciziilor? Pot asemenea zei să „extindă cercul” cooperării prin generare de interacțiuni echitabile şi imparțiale cu străinii care le împărtăşesc credința? Deja am observat că stimulii care evocă prezența lui Dumnezeu determină un comportament mai deschis şi orientat într-o măsură mai mare în direcția străinilor; a venit momentul să ne concentrăm asupra canalelor specifice prin care acționează credința.

Elementele active

Cu vreo doisprezece ani în urmă, la o halbă de bere în pubul din apropiere, Ara Norenzayan, Ted Slingerland, specializat în studii religioase, şi cu mine am conceput un proiect dedicat studiului evoluției religiilor. În acest sens, am format o echipă internațională din cercetători ai diverselor populații de vânători-culegători, mici agricultori, crescători de vite şi zilieri din lumea întreagă, din Siberia şi Mauritius până în Vanuatu şi Fiji. În cadrul acestor 15 populații, am vizat nu doar acele comunități adânc înrădăcinate în marile religii ale lumii, cum ar fi creştinismul, hinduismul şi budismul, ci şi pe acelea care cultivau activ tradiții locale, cum ar fi venerarea strămoşilor şi animismul (de ex. credința în spiritele munților). În cadrul fiecărei populații, am luat un mare număr de interviuri antropologice despre credințe supranaturale şi am administrat un set de sarcini care presupuneau luarea unor decizii în care participanții trebuiau să aloce sume importante de bani.[17]

Ne-am început studiul prin identificarea a doi zei importanți la nivelul fiecărei zone studiate. Primul era zeitatea care se apropia cel mai mult de descrierea celui mai mare şi mai puternic zeu posibil – ZEUL atotputernic, omniprezent şi binevoitor. Pe acesta îl vom numi „Marele Zeu”. În etapa următoare, am căutat un agent supranatural important, dar nu atât de puternic, pe care l-am numit „Zeul Local”. Le-am cerut participanților să aprecieze abilitățile fiecăruia dintre cei doi zei de a-i supraveghea pe muritori, de a le citi gândurile, de a le pedepsi greşelile şi de a-i răsplăti cu viață eternă (printre multe alte întrebări). Pe baza acestor aprecieri am calculat indici pentru fiecare zeu, care să măsoare încrederea în puterea zeului, respectiv de a-i monitoriza şi de a-i pedepsi pe cei care încălcau normele.

Pentru a măsura concepțiile oamenilor cu privire la echitate şi imparțialitate, am folosit o sarcină decizională numită Jocul Alocării Aleatorii (JAA). În cadrul acestui joc, fiecare participant stătea aşezat într-un spațiu izolat – o cameră sau un cort. În fața fiecărui participant erau două pahare, un teanc de 30 de monede şi un zar cu şase fețe – trei negre şi trei albe. Participanților li s-a cerut să dea cu zarul pentru a distribui fiecare monedă într-unul dintre cele două pahare. Suma adunată la final în fiecare pahar era

destinată câte unui beneficiar. În cele mai importante versiuni ale acestei configurații, participanții alocau monedele astfel: (1) unui coreligionar anonim dintr-un sat sau oraş îndepărtat şi fie (2A) lor înşişi (Jocul Sinelui), fie (2B) altui coreligionar din comunitatea natală a participantului (Jocul Coreligionarului Local). După ce se verifica dacă participanții au înțeles regulile, erau lăsați singuri să aloce banii.[18]

Deoarece eram interesați de efectele credinței asupra supravegherii supranaturale, nu de influența presiunilor sociale pământeşti, participanților li s-a cerut să distribuie monedele în felul următor: (1) alegeți în minte unul dintre cele două pahare; (2) aruncați zarul şi, dacă iese o față neagră, puneți moneda în paharul pe care l-ați ales în minte; dar dacă iese o față albă, puneți moneda în celălalt pahar; (3) repetați experimentul până terminați monedele.

Acest protocol asigură caracterul secret, deoarece, exceptând situația în care cineva poate citi mintea altcuiva, nimeni nu poate şti ce pahar a fost ales mental de participanți înaintea fiecărei aruncări cu zarul. Chiar dacă experimentatorul i-ar fi observat în secret, tot nu ar fi putut afla dacă vreunul dintre ei a trişat sau nu. Chiar dacă nu se poate stabili dacă un participant a trişat sau nu, dispunem de probabilități şi de statistică, ştiință care ne permite să deducem gradul lipsei de imparțialitate în distribuirea banilor. În medie, după 30 de aruncări cu zarul, trebuie să fie 15 monede în fiecare pahar. Cu cât numărul de monede dintr-un pahar este mai departe de 15, cu atât participantul este mai lipsit de imparțialitate. Ne aşteptăm ca oamenii să-şi favorizeze membrii comunităților locale sau propria persoană. Astfel, întrebarea care se ridică este dacă Marele Zeu, prin activitatea sa de monitorizare şi prin teama de pedeapsă pe care o insuflă, poate reduce această tendință egoistă determinând rezultate mai apropiate de o împărțire echitabilă (în medie 15 monede pentru coreligionarul îndepărtat).

Am descoperit că Marele Zeu are, într-adevăr, puterea de a extinde cercul şi că acest fapt este influențat de credința oamenilor în (1) monitorizarea divină şi în (2) puterea supranaturală punitivă. De pildă, când oamenii credeau că Marele Zeu era înclinat să administreze pedepse şi avea puterea să o facă, au dat dovadă de un comportament mai echitabil față de coreligionari îndepărtați. Figura 4.2 reprezintă variația indicelui forței punitive a Zeului pentru ambele sarcini de alocare a sumelor. Ținând cont că o persoană perfect echitabilă va distribui în medie 15 monede, datele arată că oamenii care aveau convingerea că Marele Zeu este din categoria care aplică pedepse teribile (indice = „1”) au alocat în medie 14,5 monede coreligionarului îndepărtat. Spre deosebire de aceştia, cei care îşi percepeau Marele Zeu ca o ființă sentimentală şi iubitoare (indice = „0”) au alocat în medie doar 13 monede străinului.

În extrema stângă a Figurii 4.2. sunt reprezentați oamenii care au declarat că „nu ştiu nimic” despre puterile zeului lor. Aceşti agnostici provin aproape în exclusivitate din două societăți de dimenisuni reduse, populația de culegători-vânători Hadza din Tanzania şi sătenii de pe insula Tanna din Vanuatu. În ambele locuri, cercetătorii au făcut tot posibilul să identifice un

zeu din panteonul local care să fie pe măsura conceptului de Mare Zeu, dar nici unul dintre zeii disponibili nu era suficient de puternic sau cu tendințe moralizatoare. Acest model este foarte util şi pentru că ne arată cum se comportă oamenii când concepţia lor despre lume nu include un agent moralizator supranatural cu tendințe punitive. În situația de față, favorizarea propriei persoane sau a propriei comunități a fost şi mai pronunțată, valoarea medie a alocărilor coborând undeva între 12,5 şi 13. În ansamblu, pe măsură ce ne deplasăm dinspre zone cu un grad scăzut sau inexistent de credință în pedeapsa supranaturală spre zone cu un grad ridicat al acestei credințe, se observă o amplificare a corectitudinii comportamentului față de străini de patru sau chiar de cinci ori. Aceste raporturi sunt valabile şi când facem comparații între reprezentanți ai aceleiaşi comunități şi se mențin constante statistic când se evaluează efectele siguranței materiale (bunăstarea) şi alți factori demografici precum educația, vârsta şi sexul.[20]

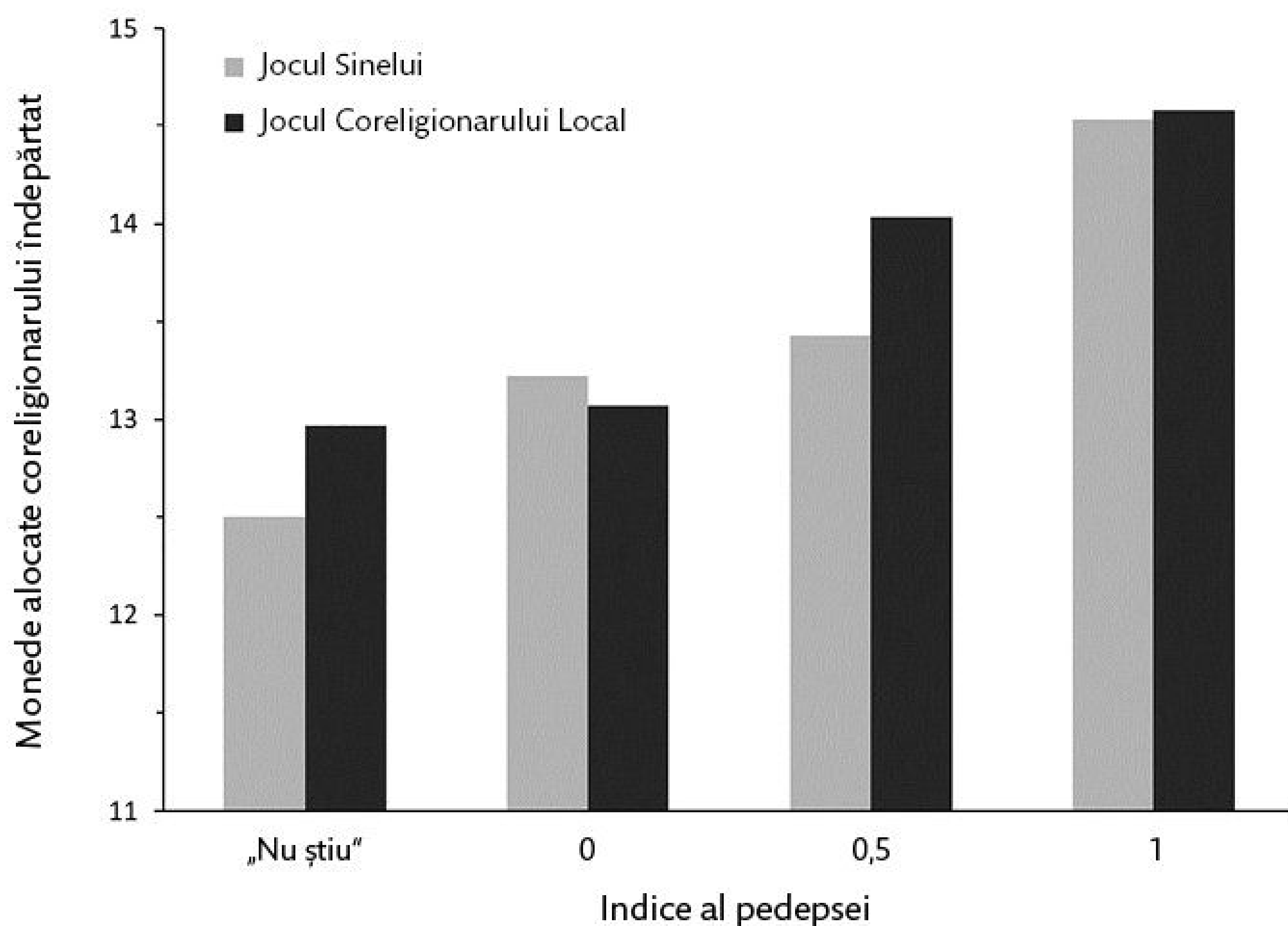


FIGURA 4.2. Credința în caracterul punitiv al Marilor Zei în cadrul Jocului Alocării Aleatorii este asociată cu un tratament mai imparțial al coreligionarilor îndepărtați (necunoscuți) atât în Jocul Sinelui, cât şi în Jocul Coreligionarului Local. Valorile ridicate ale indicelui pedepsei indică o credință mai puternică într-un Mare Zeu dispus să pedepsească.[19]

Echipa noastră a folosit şi variante ale Jocului Dictatorului, aşa cum a folosit şi Jocul Alocării Aleatorii (JAA), permiţându-le oamenilor să distribuie monede în felul următor: (1) între ei înşişi şi un coreligionar apropiat şi (2) între un coreligionar local şi unul îndepărtat. Aceste rezultate spun exact aceeaşi poveste ca Jocul Alocării Aleatorii (JAA), deşi impactul monitorizării şi al pedepsei de către Marele Zeu este mai puternic.[21]

Un alt aspect pe care l-am urmărit a fost şi dacă ceea ce se crede despre Zeii Locali a influenţat modul în care jucătorii au împărţit banii. Credinţele privitoare la Zeii Locali nu au influenţat distribuirea banilor, spre deosebire de cele referitoare la Marele Zeu. Aceste rezultate elimină multe explicaţii alternative, inclusiv posibilitatea ca teama oamenilor de pedeapsa socială să le fi influenţat atât comportamentul în timpul experimentului, cât şi credinţa în pedeapsa supranaturală. Dacă lucrurile ar fi stat astfel, ne-am aştepta ca atât credinţele oamenilor referitoare la Marele Zeu, cât şi cele despre Zeii Locali să aibă un impact asupra comportamentului în timpul experimentului. Dar singurii care au contat au fost doar divinităţile din categoria Marilor Zei.[22]

Când coroborăm aceste rezultate cu cele referitoare la stimulii care evocă divinitatea, se constată că anumite credinţe religioase îi pot determina pe oameni să facă anumite alegeri în detrimentul lor, dar favorabile altora. Variaţia culturală descrisă în acest studiu transcultural, pe care am asociat-o cu echitatea şi cu favorizarea coreligionarilor îndepărtaţi, dezvăluie tocmai acel tip de variaţie întărită prin concurenţa dintre grupuri.[23]

Evident, aşa cum am subliniat, evoluţia culturală este influenţată de mulţi factori, nu doar de concurenţa dintre grupuri. Nu este nici o îndoială, de pildă, că regii şi împăraţii au încercat intenţionat să influenţeze credinţele şi practicile supranaturale în moduri profitabile pentru ei, pentru familiile lor şi pentru membrii elitei din care ei înşişi făceau parte. Deşi acest lucru este categoric adevărat, el supraestimează puterea elitelor de a manipula mintea maselor. Conducătorii se conformau aşteptărilor divine în aceeaşi măsură în care le puteau controla. De pildă, conducătorii mayaşi trebuiau să îndeplinească un ritual în cadrul căruia să-şi străpungă penisul, de obicei cu un spin de pisică de mare, după care trebuiau să treacă prin orificiul astfel format mai multe fire de scoarţă de copac. În cazul în care conducătorii chiar ar fi putut controla religia, ar fi pretins fără întârziere că au primit o revelaţie divină prin care se instituia un tabu asupra mutilării penisului regal; totuşi, această practică a durat cel puţin două sute de ani. Tot astfel, în cealaltă parte a lumii, în India secolului al XVI-lea, puternicul împărat mogul Akbar cel Mare a încercat să-şi unească supuşii musulmani şi hinduşi prin conceperea unui crez extrem de tolerant – un amestec sincretic de elemente preluate din islam, hinduism, zoroastrism şi creştinism. Din nefericire, acest mic artificiu divin, comandat intenţionat din vârful ierarhiei, a avut efectul contrar. Musulmanii au denunţat prompt eforturile lui Akbar, etichetându-le drept erezie, ceea ce a dus la coagularea unei rezistenţe feroce. În punctul său maxim, religia puternicului împărat număra doar 18 adepţi de seamă, înainte de a dispărea în negurile istoriei.[24]

Ceea ce vreau să subliniez este că, de-a lungul istoriei omenirii, conducătorii au avut nevoie de religie mult mai mult decât au avut religiile nevoie de conducători.

Aş dori să precizez că nu laud nici religiile lumii, nici zeii importanți. Pentru mine, acestea nu sunt nimic altceva decât o categorie interesantă de fenomene culturale care necesită o explicație. Ideea este că evoluția culturală, impulsionată de concurența dintre grupuri, a favorizat apariția şi răspândirea credințelor în sfera supranaturală care le-a atribuit zeilor din ce în ce mai mult preocuparea față de acțiunile oamenilor şi puterea de a pedepsi şi de a recompensa. Aceste credințe nu au evoluat pentru că ar fi reprezentări fidele ale realității, ci pentru că ajută comunitățile, organizațiile şi societățile să fie mai bune decât concurentele lor. Această competiție a fost uneori relativ inofensivă, implicând imitarea preferențială a grupurilor de succes, dar alteori a dus la măcelărirea, oprimarea şi convertirea forțată a necredincioşilor. Aceşti zei care au progresat treptat au justificat războiul, au binecuvântat genocidul şi au acordat puteri sporite tiranilor (vezi Biblia). Concurența dintre grupuri favorizează extinderea cercului, totuşi unii oameni sunt încă lăsați pe dinafară.[25]

Analizând comparativ dovezile psihologice, am văzut cum credințele şi ritualurile religioase pot intensifica înclinațiile oamenilor spre cooperare. Acum vom arunca o privire asupra modului în care zeii şi ritualurile au evoluat în diverse societăți de-a lungul istoriei.

Evoluţia zeilor şi a ritualurilor

Sub presiunea concurenței dintre grupuri, mai ales după ce a început cultivarea pământului, evoluția culturală a modelat credințele în sfera supranaturalului şi ritualurile în moduri care au facilitat şi/sau au stabilizat extinderea societăților. Ca punct de pornire, putem pleca de la zeii slabi şi ambigui moral din societățile de dimensiuni reduse, inclusiv cele ale vânătorilor-culegători. Deşi există dovezi că aceşti zei încurajau uneori împărțirea hranei şi relațiile dintre grupuri, e foarte probabil că făceau foarte puțin pentru a promova extinderea globală a societăților sau cooperarea pe scară largă. Totuşi, aşa cum am văzut în capitolul precedent că stau lucrurile în cazul clanurilor şi al zeilor-strămoşi, evoluția culturală a început să exercite control asupra ritualurilor şi credințelor referitoare la sfera supranaturalului pe măsură ce societățile au început să făurească unități sociale mai vaste şi mai bine închegate folosind instituții pe bază de rudenie.

Pe glob, de-a lungul istoriei, adeseori clanurile şi-au deificat fondatorii misterioşi. Întrucât clanurile îi înzestrează de obicei pe bătrâni cu mai multă autoritate odată cu înaintarea în vârstă, poate e normal ca, după moartea unor bătrâni importanți şi după ce povestea lor este repetată la nesfârşit, respectul ce li se poartă să se adâncească, transformându-se în cele din urmă într-un amestec de venerație, pioşenie şi teamă. Deşi zeii-strămoşi îi pedepsesc în general pe oameni pentru neglijarea ritualurilor ancestrale,

uneori îi pedepsesc şi pe cei care încalcă obiceiurile clanului, lovindu-i pe apropiații celor vinovați cu boli, răni sau chiar cu moartea. Zeii-strămoşi operau, şi încă operează, exclusiv în limitele clanului propriu.[26]

Din zeii clanurilor se pot desprinde zei mai proeminenți în diverse moduri, unul dintre acestea fiind cel pe care l-am văzut când bătrânii comunității Ilahita i-au interpretat greşit pe zeii-strămoşi ai populației Abelam ca zei ai satului. Tot astfel, zeii-strămoşi ai triburilor adunate în jurul unei căpetenii au fost uneori asimilați de populațiile cucerite ca zei generici puternici, nu ca strămoşi deificați. Când astfel de evenimente dau naştere unor zei mai puternici cu mai multă forță punitivă, oare acest lucru facilitează extinderea societăților sau cel puțin inhibă forțele obişnuite care sfâşie societățile?[27]

Ca să aruncăm o privire asupra evoluției zeilor, pe măsură ce societățile analfabete se transformau din clanuri în triburi adunate în jurul unei căpetenii, ne vom concentra asupra Pacificului. Vom analiza dezvoltarea pedepselor supranaturale, extinderea preocupărilor morale divine, legitimitatea formelor de conducere politice şi natura credințelor în lumea de apoi. Pe măsură ce populațiile din Oceania s-au răspândit în insulele din Asia de Sud-Est, proces care a durat doar câteva mii de ani, au creat un laborator natural pentru studiul evoluției societății. La momentul sosirii europenilor, aceste populații foarte răspândite variau din punct de vedere al dimensiunilor şi al complexității politice de la mici comunități egalitare până la triburi complexe şi chiar state.

Folosind acest experiment natural pentru a examina coevoluția complexității sociale şi pedeapsa divină, o echipă condusă de Joseph Watts, Russell Gray şi Quentin Atkinson a folosit date colectate din 96 de societăți din Pacific din perioada premergătoare sosirii europenilor pentru a reconstitui posibilele trasee istorice ale acestor societăți. Echipa a estimat probabilitatea ca o societate să dobândească un grad sporit de complexitate în situații în care exista credința în pedeapsa supranaturală de anvergură şi în situații în care această credință nu era prezentă. Probabilitatea estimată a efectuării unei treceri istorice spre o organizare tribală complexă centrată în jurul unui şef în absența perspectivei unei asemenea pedepse a fost, surprinzător, aproape nulă. În schimb, când comunitățile ancestrale credeau deja în pedeapsa supranaturală pentru încălcarea flagrantă a normelor morale, probabilitatea creşterii gradului de complexitate o dată la aproximativ trei sute de ani era de aproximativ 40%. Prin prisma experimentelor psihologice descrise anterior, rolul religiei în extinderea societăților devine mai limpede.[28]

Importanța tot mai mare a pedepsei supranaturale pare să fi fost însoțită de schimbări privind preocupările zeilor, gradul de mânie provocat de încălcarea cerințelor lor şi alcătuirea tărâmului acestora. În esență, fiecare societate austroneziană avea zei care-i pedepseau pe muritori pentru încălcarea normelor rituale, pentru neglijarea tabuurilor sau din alte motive de ranchiună divină. Date comparative sugerează totuşi că, în unele locuri, zeilor a început la un moment dat să le pese de comportamentul oamenilor față de unii membri ai societăților lor cu care nu erau înrudiți, indivizi din afara clanurilor sau comunitățile proprii. În Tonga, de pildă, zeii acestui trib

complex, condus de o căpetenie, pedepseau furtul de la un alt membru al comunității aducând atacuri de rechini. Aceste credințe chiar aveau efect: antropologul H. Ian Hogbin a observat că hoții evitau înotul în perioadele în care erau văzuți rechinii în zonă. Nu foarte departe, locuitorii din Samoa credeau că hoții erau pedepsiți prin inflamații abdominale şi ulcerații. Atât în Samoa, cât şi în Tonga, anumiți zei pedepseau şi adulterul, cu toate că alții ajutau la mascarea acestuia.

Evident, aceste societăți erau ancorate în instituții bazate puternic pe rudenie, astfel încât pedeapsa divină includea adesea o vină comună şi o răspundere egală. În Samoa, vătămările personale, accidentele, bolile şi chiar moartea erau considerate forme ale pedepselor supranaturale, care se puteau extinde adeseori chiar din cauza faptelor rudelor. Când se îmbolnăvea un tată, fiii lui se făceau adesea nevăzuți, refugiindu-se în sate îndepărtate de teamă ca nu cumva justițiarul divin să-i lovească şi pe ei. De aici se poate deduce puterea limitată care le era atribuită zeilor – se pare că fiii erau convinşi că pot scăpa de mânia divină fugind departe. Într-un final, evoluția culturală avea să zădărnicească aceste manevre de sustragere prin extinderea razei de acțiune a zeilor la întregul univers.[29]

Pe lângă pedeapsa supranaturală şi preocupările morale, evoluția culturală a dus la împletirea instituțiilor religioase şi politice în moduri care stabileau eficient punți între autoritatea conducătorilor şi zei. Această legitimitate divină le conferea căpeteniilor mai multă autoritate şi control, dându-le posibilitatea să guverneze comunități numeroase, să construiască temple, să sape canale, să planteze igname şi să conducă operațiuni militare. În acelaşi timp, zeii pretindeau din ce în ce mai multe sacrificii umane, iar uneori aceste sacrificii îi vizau chiar pe copiii căpeteniei. Aceste acte ritualizate amplificau indubitabil controlul social, demonstrând, totodată, puterea conducătorului, pe de o parte, şi supunerea lui față de zei, pe de altă parte.[30]

Deşi zeii polinezieni pedepseau uneori comportamentele antisociale, cum ar fi furtul şi adulterul, ei erau, altminteri, destul de umani. Se bucurau de mâncare, băutură şi sex. Se lăsau mituiți şi puteau fi influențați de închinători care se rugau prosternați sau prin sacrificii extravagante. Armatele invadatoare aduceau uneori sacrificii zeilor inamicilor pentru a-i face să schimbe tabăra sau, cel puțin, pentru a obține din partea lor un tratament îngăduitor.[31]

În timp ce credința în pedeapsa divină, preocupările morale şi legitimitatea politică au evoluat în paralel într-un mod care susținea procesul extinderii societăților, sunt puține dovezi care să sugereze importanța unei vieți de apoi condiționate, determinate de comportamentul din timpul vieții terestre, şi care să ia forma unei situații mai bune sau mai rele decât cea de aici. De pildă, în Insulele Societății, care includ şi insulele Tahiti şi Bora Bora, dacă o persoană pierea pe mare, se reîncarna într-un rechin; dacă murea în luptă, spiritul său rămânea să bântuie câmpul de luptă. Membrii clanurilor conducătoare ajungeau (se presupune) în paradis doar prin merite ereditare. Aşadar, un fel de paradis tot exista, dar oamenii nu aveau acces doar prin comportament exemplar propriu.

Cu toate acestea, undeva, risipite în Oceania, existau câteva credințe referitoare la viața de apoi care ar fi putut alimenta concurența dintre grupuri. În Insulele Cook, de pildă, sufletele războinicilor viteji de pe insula Mangaia aveau să „urce în regiunile superioare ale cerurilor, unde aveau să-şi continue existența într-o stare de fericire eternă, în veşminte împletite din flori, dansând şi bucurându-se de împlinirea tuturor dorințelor". Ei bine, o asemenea perspectivă sigur te motivează să lupți cu vitejie! Dar, mai mult, o asemenea credință oferă o piatră de temelie pe care se poate fundamenta evoluția culturală. Dacă oamenii cred că vitejia va fi răsplătită în viața viitoare, se conturează astfel posibilitatea ca evoluția culturală să extindă lista virtuților cereşti şi a viciilor pământeşti. Din nefericire, acest proces cultural evolutiv local a fost restrâns treptat prin sosirea creştinilor şi a musulmanilor la mijlocul celui de-al doilea mileniu.[32]

Zeii fac istorie

Procesul cultural evolutiv pe care tocmai l-am menționat, care poate fi reconstituit în Pacific doar printr-o coroborare a dovezilor antropologice, lingvistice şi arheologice, este observabil istoric odată cu prima consemnare scrisă a zeilor cu mai bine de 4 500 de ani în urmă, în Sumer (Mesopotamia). La momentul respectiv, zeii nu se deosebeau prea mult de cei din organizațiile tribale ierarhizate din Polinezia descrişi mai sus. Erau foarte asemănători cu noi, numai că dispuneau de puteri supranaturale. De pildă, zeul Enki s-a îmbătat într-o noapte şi i-a dezvăluit din greşeală ştiința secretă a civilizației zeiței dragostei şi a sexului, ispititoarea Inanna. Inanna, care a fuzionat treptat cu Ishtar, era în acelaşi timp zeița prostituatelor şi, ocazional, le venea în ajutor femeilor adultere. Soțiile care rămâneau însărcinate în urma legăturilor extraconjugale se rugau ca bebeluşii să semene cu soții lor. Zeul Enlil, aidoma zeului israeliților de la o dată ulterioară, a poruncit dezlănțuirea unui potop uriaş care a şters omenirea de pe fața planetei nu pentru că Pământul i s-ar fi părut un loc unde colcăia păcatul, ci pentru că muritorii erau prea gălăgioşi.[33]

Din acest vârtej tumultuos de agenți supranaturali vedem cum concurența între grupuri – chiar între oraşe – a modelat credințele cu privire la rolul zeilor în politică şi în comerț, precum şi în alte domenii. Când regii antici nu ajungeau să se transforme în semizei, aşa cum se întâmpla în Egipt, ei continuau să cultive o legătură strânsă cu zeii, menită să le consolideze legitimitatea şi autoritatea divină. La începutul celebrului său cod, regele Hammurabi al Babilonului precizează sursa învestirii sale divine, pornind din vârful ierarhiei, de la zeul creator suprem şi domn al cerului şi al Pământului. După care Hammurabi declară: „Ar trebui să domnesc peste oameni cu capete negre, precum Shamash, şi să luminez Pământul, pentru a spori binele omenirii"[34].

Zeii mesopotamieni promovau comerțul şi descurajau sperjurul. De pildă, Shamash, zeul soarelui şi fratele geamăn al Inannei, era deopotrivă stăpân al adevărului şi dreptății, veghind asupra jurămintelor făcute în timpul

încheierii unei afaceri sau unor tratative. Această ipostază este susținută prin dovezi care apar la începutul mileniului al II-lea î.Hr., când două familii de negustori din Ur (Irakul de azi) au semnat un contract în care este înregistrat un jurământ făcut lui Shamash. Tot astfel, în piața publică erau ridicate statui ale lui Shamash, probabil pentru a încuraja corectitudinea în afaceri prin stimuli care evocă prezența lui Shamash. Codul de legi al lui Hammurabi a formalizat acest aspect prin solicitarea utilizării jurămintelor divine pentru a garanta contracte şi tranzacții comerciale, precum şi pentru a asigura corectitudinea mărturiilor în chestiuni juridice.[35]

Zeii greci şi romani de mai târziu, contrar impresiilor populare create de propagandiştii creştini, erau susținători ai moralității publice şi acordau favoruri divine familiilor şi oraşelor. Deşi erau supuşi aceloraşi slăbiciuni ca strămoşii lor mesopotamieni, zeii greci ofereau legitimitate conducătorilor, insuflau curaj armatelor şi pedepseau corupția. Ca aproape toți ceilalți zei, îi favorizau pe cei care îndeplineau ritualurile străvechi, inclusiv pe cei care ofereau sacrificii scumpe în cadrul unor ritualuri complicate. Cu toate acestea, ei îndeplineau într-o anumită măsură acțiuni de monitorizare şi de pedepsire, care vizau mai ales neglijarea părinților şi venerarea unor zei străini. În Atena, probabil că şi crima era sancționată de divinități, dar calea era indirectă. Se credea că asasinatul îl dezonora pe asasin. Dacă un individ întinat intra într-un loc sacru, cum ar fi un templu, o piață sau alte locuri publice, zeii se puteau mânia, ceea ce avea ca rezultat pedepsirea întregului oraş. Teama de pedeapsa colectivă putea motiva o a terța parte – martorii – să alerteze autoritățile cu privire la condiția impură a asasinului, ca nu cumva să devină şi ei victime colaterale ale unui capriciu divin.[36]

De departe cel mai important factor declanşator al pedepsei divine era încălcarea jurămintelor sacre făcute în numele anumitor zei în timpul semnării contractelor comerciale, al vânzărilor sau al ocupării funcțiilor publice. În Atena, ca în multe alte părți ale lumii greceşti, în piața publică erau ridicate altare în cinstea mai multor zeități. Negustorilor li se cerea să depună jurăminte sacre în fața acestor altare pentru a afirma autenticitatea şi calitatea bunurilor pe care le vindeau. Puternica dependență a atenienilor de zei şi importanța pe care o atribuiau acestor jurăminte ar putea explica buna reputație de care se bucurau atenienii atât în domeniul afacerilor, cât şi al tratatelor.[37]

Mai târziu, în lumea romană, jurăminte sacre erau folosite cu aceeaşi funcție în vânzări, în acorduri juridice şi în contracte. Aceste jurăminte, de pildă, erau menite a-i descuraja pe producătorii de grâne să încheie înțelegeri necinstite cu morarii asupra prețurilor. Tot astfel, negustorii de vinuri trebuiau să depună un jurământ pentru a garanta calitatea şi puritatea mărfii. Mai mult, oamenii erau fără îndoială pregătiți să jure că nu comit sperjur când depuneau mărturie în fața legiuitorilor. Este de remarcat că zeilor înşişi nu le păsa direct de minciuna, înşelăciunea şi furtul în sine. Pe ei îi afecta încălcarea jurămintelor făcute în numele lor, mai precis, asemenea grecilor şi romanilor, zeii erau preocupați de onoarea proprie. Evoluția culturală n-a făcut altceva decât să pună în mişcare, în folosul

întregii societăți, această intuiție psihologică – onoarea personală şi a familiei.[38]

Centralitatea zeilor în domeniul comerțului din bazinul mediteraneean este clar ilustrată în insula Delos din Marea Egee, epicentrul comerțului maritim roman în secolul al II-lea î.Hr. În piața centrală, fiind vorba despre un centru religios şi un nucleu comercial, tronau felurite altare închinate unei multitudini de zeități, dar Mercur şi Hercule ocupau poziția centrală. În acest loc sacru, negustorii făceau jurăminte acestor zei pentru a stabili acorduri comerciale şi a consolida legături contractuale care se împleteau formând o rețea în tot bazinul mediteraneean. Pausanias, un faimos călător grec, a observat că „datorită prezenței zeului, aici poți face liniştit afaceri”. Dacă vă arătați sceptici în privința importanței unor asemenea jurăminte, amintiți-vă de dovezile psihologice discutate anterior despre efectul stimulilor evocatori ai prezenței zeităților asupra deciziilor economice. În lumina acestor dovezi, este greu să ne imaginăm că asemenea jurăminte explicite, făcute într-un loc despre care se ştie că emană forță spirituală, nu au contribuit la ridicarea nivelului încrederii oamenilor, punând astfel în mişcare rotițele mecanismului schimburilor economice.[39]

Iad, liber-arbitru **şi** universalism moral

Din acest vârtej de credințe despre zei şi pedepse divine, care a pendulat între bazinul mediteraneean şi India timp de secole, au început să se desprindă aproximativ după anul 500 î.Hr. noi religii cu zei universali (sau forțe cosmice) având capacitatea de a răsplăti sau de a pedepsi anumite comportamente. Printre supraviețuitorii moderni ai acestei competiții se numără budismul, creştinismul şi hinduismul. Ulterior, islamul, împreună cu multe alte religii, aveau să completeze această listă.[40]

Aproximativ în jurul anului 200 î.Hr. religiile universalizante reprezentau o combinație de variații a trei trăsături distincte, care constituie variabilele jocului psihologic. Prima se referă la viața de apoi condiționată: în centrul acestor religii se află credințe despre viața după moarte sau despre o formă de mântuire eternă condiționată de un anumit cod moral în timpul vieții de aici – este vorba despre rai, iad, înviere şi reîncarnare. A doua este liberul-arbitru: religiile universalizante în cel mai înalt grad scot în evidență capacitatea individului de a alege „acțiuni morale” chiar când aceasta presupunea încălcarea de norme locale sau revolta împotriva unor autorități tradiționale. Aici, libertatea de alegere a individului îi determină soarta în viața de apoi. A treia variabilă o reprezintă universalismul moral: codurile morale ale unora dintre aceste religii au evoluat devenind legi divine despre care adepții credeau că sunt aplicabile universal tuturor națiunilor. Aceste legi derivau fie din voința zeilor atotputernici (de ex. în creştinism şi în islam), fie din structura metafizică a universului (de ex. în budism şi hinduism). Aceasta reprezenta o inovație importantă, deoarece în multe locuri şi în multe epoci era considerat normal ca popoare diferite – adică

grupuri etnolingvistice diferite – să-şi aibă propriile norme sociale, propriile ritualuri şi propriii zei. Toate aceste trei trăsături ar fi afectat independent gândirea şi comportamentul în moduri care le-ar fi putut da credincioşilor un avantaj în competiția cu religii cu un număr mic de adepți şi cu comunități tradiționale. Să examinăm acum date contemporane pentru a vedea cum pot oferi convingerile religioase acest avantaj.[41]

Țările unde se întâlneşte credința în viața de apoi condiționată sunt mai prospere economic şi au o rată mai scăzută a criminalității. Pe baza datelor globale obținute în intervalul 1965–1995, din analizele statistice se pot deduce următoarele: cu cât procentul persoanelor care cred în rai şi în iad (nu doar în rai, ci şi în iad) este mai ridicat, cu atât mai rapidă va fi creşterea economică în deceniul următor. Efectul este uriaş: dacă procentul persoanelor care cred în iad (şi în rai) creşte cu aproximativ 20 de procente, urcând, să zicem, de la 40% la 60%, economia unei țări va creşte cu încă 10% în deceniul următor. Acest tipar se menține chiar după ce se scot din ecuație factorii comuni despre care economiştii cred în general că influențează creşterea economică. Aceste date sugerează şi că tocmai această credință în viața de apoi condiționată întreține prosperitatea economică. Credința exclusiv în existența raiului (nu şi a iadului) nu determină progresul economic, aşa cum n-o face nici simpla credință în Dumnezeu, odată ce influența credințelor în viața de dincolo a fost explicată. Întrucât mulți oameni par dispuşi să creadă în existența raiului, este clar că progresul economic se datorează introducerii factorului „iad” (credința exclusivă în existența iadului se întâlneşe rar).[42]

Luată independent, această analiză nu arată că perspectiva lumii de dincolo implică în mod sigur progresul economic. Totuşi, dacă privim lucrurile în lumina tuturor dovezilor de mai sus, putem deduce că anumite credințe religioase – dar nu „religii” în general – pot avea un impact semnificativ asupra prosperității economice.[43]

Credința în viața de apoi condiționată poate influența şi rata criminalității în ansamblu. Cu cât procentul oamenilor dintr-o țară care cred în viața de apoi (în rai şi în iad) este mai ridicat, cu atât mai scăzut va fi numărul asasinatelor. În schimb, cu cât procentul celor care cred doar în rai este mai ridicat, cu atât şi numărul crimelor va fi mai mare. Într-adevăr, credința exclusivă în existența raiului este asociată cu un număr crescut de crime. Acelaşi model se poate identifica şi în cazul altor nouă tipuri de încălcări ale normelor morale, printre care se numără agresiunile fizice, furtul şi jaful. Dar nu ar trebui să acordăm o prea mare importanță celorlaltor tipuri de infracțiuni din cauza diferențelor dintre țări în ce priveşte frecvența cu care sunt anunțate aceste infracțiuni. Aceste raporturi se mențin chiar şi după ce factorii asociați de obicei cu variații ale ratei criminalității de la o țară la alta, cum ar fi prosperitatea națională şi inegalitatea, se mențin statistic constanți. [44]

În afară de credința în viața de apoi, noțiunea de liber-arbitru poate de asemenea influența procesul luării de decizii, deşi, din nefericire, cea mai mare parte a acestor studii s-a limitat la societățile WEIRD. Experimente

psihologice de laborator sugerează că probabilitatea ca acei americani care cred mai mult în liberul-arbitru să trişeze la teste de matematică, să accepte bani pe care nu i-au muncit sau să se conformeze opiniilor majoritare ale unui grup este mai scăzută. În schimb, aceştia sunt mai rezistenţi la tentaţii, oferă ajutor străinilor şi rezolvă problemele creativ. Totodată, ei sunt mai înclinaţi să facă atribuiri dispoziţionale – tendinţa de a explica anumite comportamente umane pe baza trăsăturilor de caracter (de ex., „este leneş") mai degrabă decât prin prisma unor contexte relevante („este obosit după muncă"). Deoarece majoritatea acestor studii induc transformări comportamentale în laborator prin expunerea unora dintre participanţi la argumente ştiinţifice care le anihilează temporar credinţa în liberul-arbitru, putem deduce că ceea ce declanşează modificările comportamentale sunt convingerile subiecţilor.[45]

Deşi cercetările referitoare la universalismul moral rămân chiar mai restrânse decât cele dedicate liberului-arbitru, două studii sugerează că aderarea la universalismul moral şi respingerea relativismului moral promovează un grad mai avansat de onestitate personală şi donaţii caritabile mai generoase. Ca şi în cazul liberului-arbitru, cercetătorii au încercat să demonstreze influenţa cauzală a aderării la universalismul moral prin amorsarea experimentală cu ajutorul stimulilor fie în direcţia universalismului moral, fie în cea a relativismului moral, urmărind apoi dacă subiecţii trişează ca să obţină mai mulţi bani sau, dimpotrivă, manifestă o dispoziţie caritabilă.[46]

În ansamblu, aceste studii susţin ideea că perspectiva vieţii de apoi, liberul-arbitru şi universalismul moral au modificat procesul decizional şi comportamentul în moduri care au generat succes în concurenţa dintre grupuri sau societăţi religioase. Astfel, este posibil ca evoluţia culturală să fi favorizat adăugarea acestor trei elemente amplificatoare unui amestec supranatural care includea agenţi punitivi puternici, cu principii morale (sau alte forţe cosmice). Dar ce alte ingrediente mai au greutate în aceste reţete sociale?

Martiri persuasivi şi ritualuri anoste

În centrul religiilor universalizante s-au aflat şi încă se află diverse forme de profund devotament emoţional faţă de anumite credinţe şi viziuni asupra lumii supranaturale. Succesul pe termen lung al acestor noi comunităţi religioase nu se datora atât formulei rituale străvechi – înrădăcinate în forţa riturilor „imagiste" (aşa cum am văzut în cazul populaţiei Ilahita) –, ci impactului psihologic persistent al credinţei în zei, în coduri morale şi în diverse concepţii despre lume. Ca parte integrantă a acestui proces, evoluţia culturală a favorizat noi forme rituale, denumite ritualuri „doctrinare", deoarece transmiteau eficient atât conţinutul credinţelor religioase, cât şi devotamentul profund faţă de aceste credinţe. Ritualurile au evoluat treptat pentru a exploata aspecte variate ale capacităţii noastre înnăscute de învăţare culturală. Ritualurile au devenit din ce în ce mai frecvente şi mai

repetitive, folosind rugăciuni, imnuri, poeme, crezuri şi parabole pentru a transmite conţinutul spiritual în forme uşor de memorat. Aceste credinţe, care ne focalizează atenţia, erau (şi încă sunt) transmise de persoane distinse şi prestigioase – preoţi, profeţi şi capi ai comunităţilor –, iar uneori erau rostite într-un singur glas de întreaga congregaţie – pentru a le da tinerilor un sentiment al devotamentului unitar (al conformării). Cercetări psihologice sugerează că aceste elemente, printre altele, rafinează abilităţile de învăţare şi de memorare, generând astfel credinţe îmbrăţişate de un mare număr de adepţi în comunităţi religioase vaste.[47]

Pentru a amplifica devotamentul profund faţă de credinţe mărturisite, noile ritualuri doctrinare au folosit şi forţa unor gesturi pe care le numesc prescurtat SACRE (SACRIFICII DE AMPLIFICARE A CREDIBILITĂŢII)[3]. Acest termen denumeşte acele acţiuni care atestă loialităţi reale şi credinţe profunde ale oamenilor, acţiuni pe care aproape sigur nu le-ar săvârşi dacă nu ar crede cu tărie în ceea ce profesează. Martiriul este ilustrarea cea mai clară a unui asemenea sacrificiu menit să potenţeze credibilitatea. A fi gata să mori pentru credinţa pe care o profesezi oferă o demonstraţie convingătoare că respectiva credinţă este autentică. Probabilitatea ca aceia care asistă la sacrificiul unui martir sau care aud despre acesta să îmbrăţişeze credinţa martirului respectiv sau să-şi adâncească propria credinţă este foarte mare. De-a lungul evoluţiei umanităţii, selecţia naturală a favorizat tendinţa psihologică de a recurge la acest tip de acţiuni pentru a bloca încercarea de manipulare a unor indivizi gata să transmită credinţe false în propriul beneficiu. Astfel, manifestările SACRE s-au dezvoltat ca un fel de sistem imunitar împotriva şarlatanilor şi a înşelătorilor. Aceste acţiuni cu rol autentificator probabil că au devenit deosebit de importante după apariţia limbajelor complexe, care le-ar fi dat unor indivizi cu influenţă posibilitatea de a răspândi informaţii false cu costuri minime sau credinţe inadecvate în scopuri egoiste. Acţiunile de amplificare a credibilităţii, mai ales pentru credinţe care pot cere sacrificii mari, îi ajută pe indivizi să poată deosebi convingerile autentice de încercările de manipulare.[48]

În mod ironic, religiile universalizante au evoluat tocmai pentru a exploata valoarea pe care o acordăm acestui tip de acţiuni prin crearea de ocazii ritualizate ca oamenii să înfăptuiască sacrificii voluntar şi să confere credibilitate credinţei. Evident, martirii au jucat un rol central în creştinism, în islam şi în budism, printre alte credinţe, dar în aceste religii avem cazul cel mai explicit de acte menite să intensifice credibilitatea. Religiile universalizante prezintă o listă întreagă de astfel de acţiuni mai subtile, printre care se numără cicatrici autoprovocate, tabuuri alimentare, interdicţii sexuale, perioade de post, sacrificii animale şi donaţii menite să adâncească atât credinţa participanţilor, cât şi pe a observatorilor, mai ales a copiilor şi adolescenţilor. Totodată, religiile au evoluat astfel încât desfăşurarea actelor menite să intensifice credibilitatea să-i transforme pe

---

[3] În engleză în original, CREDs (acronim pentru Credibility-Enhancing Displays) (n.tr.)

conducătorii religioşi – preoți, călugări şi profeți – în transmițători eficienți ai credinței prin jurămintele lor de celibat, sărăcie şi alte dovezi ale devotamentului lor profund.[49]

Pentru a întări sinergia dintre credințe şi ritualuri, zeii au dezvoltat dorințe şi porunci care-i motivau pe oameni să participe la ritualuri, să respecte posturile, să mențină tabuurile şi să depună jurăminte credibile. Noile ritualuri doctrinare transmit eficient credința care, la rândul său, motivează consolidarea ritualurilor prin amenințarea cu pedeapsa divină. Acest cerc închis ajută la perpetuarea credinței de la o generație la alta.[50]

Pe lângă implementarea credinței şi a devotamentului, anumite ritualuri doctrinare pot să promoveze şi un grad sporit de autocontrol şi de amânare a satisfacției. Spre deosebire de ritualurile extravagante, cu intens conținut emoțional şi adeseori dureroase din religiile tribale, ritualurile doctrinare presupun realizarea unor acte de devoțiune repetitive şi de cele mai multe ori monotone. Asemenea practici necesită o atenție constantă şi susținută, implicând de obicei şi cheltuieli nesemnificative, dar recurente, de timp şi de efort. Exemplele cele mai cunoscute includ rugăciunile zilnice, rugăciunile de mulțumire de dinaintea meselor, caritatea, participarea la ritualuri, postul şi tabuurile alimentare. Oamenii cultivă autocontrolul prin practicarea acestor ritualuri de rutină, motivați de un complex de factori supranaturali (de ex. Allah vrea ca toți musulmanii să se roage la răsăritul Soarelui) şi de norme sociale consolidate de reputație în cadrul comunității religioase (cei care nu se trezesc pentru rugăciune sunt musulmani „nevrednici").[51]

O consecință majoră a răspândirii şi standardizării credințelor religioase cu mulți adepți o reprezintă crearea a ceea ce noi am putea defini drept „supratriburi" care se bazează pe psihologia noastră evoluată, capabilă să conceapă grupuri etnice marcate simbolic (capitolul 2). Grupurile religioase au evoluat astfel încât au ajuns să folosească mărci identitare cum ar fi o anumită costumație, ornamente religioase, limbaje obscure şi tabuuri alimentare pentru a trasa limitele grupului şi a ne activa instinctele tribale. Până şi în Mesopotamia, împărtăşirea credințelor religioase şi a zeităților e posibil să fi permis schimburi mai intense la nivelul unor regiuni mai vaste, exact cum s-a întâmplat de-a lungul istoriei şi cum se întâmplă încă în lumea modernă. La începutul „erei noastre", unele dintre religiile universalizante dispuneau de mai multe mecanisme prin care puteau crea supratriburi „imaginate" de proporții, cărora li se putea alătura oricine (cel puțin în principiu). Universalismul moral şi ritualurile doctrinare, combinate cu un anumit grad de alfabetizare în rândul conducătorilor, au deschis uşa spre răspândirea şi menținerea unui complex de credințe şi de practici în domeniul supranatural, împărtăşite pe scară largă la nivelul unui număr mai mare de populații decât s-ar fi putut crede până atunci. Cercul social s-a extins pe măsură ce aceste seturi religioase au fost favorizate de competiția între grupuri.[52]

Rampa de lansare

Dat fiind că religiile ne modelează puternic psihologia şi comportamentul, ele au jucat dintotdeauna un rol central în formarea instituţiilor politice şi economice de nivel înalt, odată cu extinderea societăţilor. Puterea religiei izvorăşte din multiplele căi prin care evoluţia culturală ne-a modelat subtil credinţele în domeniul supranatural şi practicile rituale pentru a extinde cercul social, a da naştere armoniei interne şi a intensifica avantajele în competiţia cu grupuri din afară. Impactul psihologic al credinţelor despre dorinţele zeilor, despre pedeapsa divină, liberul-arbitru şi viaţa de apoi se combină cu practici rituale repetitive pentru a anihila înclinaţiile oamenilor spre impulsivitate şi înşelătorie, amplificându-le totodată bunăvoinţa faţă de coreligionari necunoscuţi. La nivelul grupului, aceste diferenţe psihologice sunt exprimate printr-o rată mai scăzută a criminalităţii şi o prosperitate economică dobândită mai accelerat. Evident, nimic din toate acestea nu ne ajută să explicăm natura ieşită din comun a psihologiei WEIRD, întrucât religii universalizante de un fel sau de altul au preluat controlul asupra lumii cu mult timp în urmă.[53]

Fundalul fiind acum complet, scena este gata pentru apariţia psihologiei WEIRD. Ne aflăm la începutul primului mileniu al erei noastre, iar religiile universalizante se află în competiţie, suferă transformări şi cuprind toată Lumea Veche. Oare ce s-ar întâmpla dacă evoluţia culturală ar focaliza şi ar utiliza puterea uneia dintre aceste noi religii universalizante pentru a submina şi modifica instituţiile umane de bază, cum ar fi căsătoria, familia, filiaţia, identitatea şi moştenirea?

Partea a II-a

Originile popoarelor WEIRD

5. Familii WEIRD

Familiile din societăţile WEIRD sunt deosebite, am putea spune chiar exotice, dintr-o perspectivă globală şi istorică. În cazul nostru nu mai întâlnim filiaţii sau relaţii de rudenie care se extind în toate direcţiile şi creează o reţea de responsabilităţi familiale. Identitatea noastră, sentimentul eului, existenţa legală şi siguranţa personală nu depind de calitatea de membru al unei familii sau al unui clan, ori de poziţia noastră într-o reţea relaţională. Ne limităm la un singur partener de căsătorie (la un moment dat), iar normele sociale nu ne permit în general să ne căsătorim cu rudele noastre – veri, nepoţi, copii vitregi şi rude prin alianţă. Ne căsătorim „din dragoste”, pe baza compatibilităţii şi afecţiunii reciproce, nu intrăm în „aranjamente” matrimoniale. În mod ideal, cuplurile căsătorite nou formate locuiesc separat de părinţi, creând ceea ce antropologii numesc rezidenţă neolocală. Spre deosebire de clanurile patriliniare sau de filiaţiile segmentare, rudenia între exponenţii categoriei WEIRD se defineşte bilateral, prin stabilirea

descendenței atât pe linie maternă, cât şi pe linie paternă. Proprietatea este deținută individual, iar moştenirea ține de decizia personală. De pildă, nu putem emite pretenții cu privire la terenurile deținute de fratele nostru şi nu avem nici un cuvânt de spus în privința deciziei lui de a le vinde. Familia nucleară formează o structură aparte în societatea noastră, dar membrii familiei locuiesc împreună numai până când copiii se căsătoresc şi-şi întemeiază propria familie. Dincolo de aceste familii restrânse, legăturile noastre de rudenie sunt mai puțin numeroase şi mai slabe decât cele din majoritatea altor societăți. Cu toate că rudenia îşi spune din când în când cuvântul, aşa cum se întâmplă în situațiile în care preşedinții Statelor Unite îşi numesc propriii copii sau rudele prin alianță în funcții-cheie la Casa Albă, aceasta rămâne de obicei subordonată instituțiilor politice, sociale şi economice de nivel înalt.[1]

Vom începe prin a completa tiparele relațiilor de rudenie descrise mai sus cu o serie de valori numerice preluate din Atlasul Etnografic, o bază de date antropologică având mai bine de 1 200 de societăți (grupuri etnolingvistice) şi care surprinde viața de dinainte de industrializare. Tabelul 5.1 ilustrează cinci tipuri de trăsături de rudenie care caracterizează societățile WEIRD: (1) descendența bilaterală, (2) căsătorii între veri aproape inexistente, (3) căsătorii exclusiv monogame, (4) gospodării formate din familii nucleare şi (5) rezidență neolocală. Frecvența acestor trăsături de rudenie WEIRD variază de la o valoare maximă de 28%, pentru descendența bilaterală, la o valoare minimă de 5%, pentru rezidența neolocală. Aceasta sugerează că majoritatea societăților locuiesc de multă vreme în gospodării care adăpostesc familii extinse, permit căsătoriile poligame, încurajează căsătoria între veri şi stabilesc rudenia pe baza descendenței doar pe linia unuia dintre părinți. Luată separat, fiecare trăsătură este neobişnuită, dar, considerate împreună, aceste caracteristici formează un set extrem de rar – de tip WEIRD.[2]

TABELUL 5.1.

CINCI TRĂSĂTURI ALE RELAȚIILOR DE RUDENIE WEIRD DIN PERSPECTIVĂ ISTORICO-GLOBALĂ

Trăsături WEIRD	% din societăți
1. Descendență bilaterală – stabilirea (în mare) a relațiilor de rudenie atât pe linie maternă, cât şi paternă	28%
2. Căsătorii între veri sau alte rude aproape inexistente	25%
3. Căsătorii exclusiv monogame – oamenii pot avea un singur partener de căsătorie la un moment dat	15%
4. Familii nucleare – viața este organizată în jurul unui cuplu căsătorit şi al copiilor acestuia	8%
5. Rezidență neolocală – tinerii căsătoriți întemeiază o gospodărie nouă, independentă	5%

Pentru a ne convinge că aceste tipare sunt extrem de rare, putem număra câte dintre aceste trăsături se întâlnesc la nivelul fiecărei societăți prezentate în Atlas. Vom obține un punctaj situat între zero şi cinci care ne spune cât de WEIRD este o societate din punctul de vedere al rudeniei. Figura 5.1 ne dă răspunsul: mai bine de jumătate din societățile prezentate în Atlas (50,2%) nu prezintă deloc aceste trăsături, iar 77% din ele posedă una sau nici una dintre acestea. La cealaltă extremă, mai puțin de 3% din societăți prezintă cel puțin patru dintre aceste trăsături şi numai 0,7% le posedă pe toate cinci. Este de remarcat că aceste procentaje reduse includ mostre restrânse din societățile europene, cum ar fi irlandezii sau canadienii francezi din 1930. Aşadar, 99,3% din societățile incluse în această bază de date antropologică globală deviază de la tiparul WEIRD.[3]

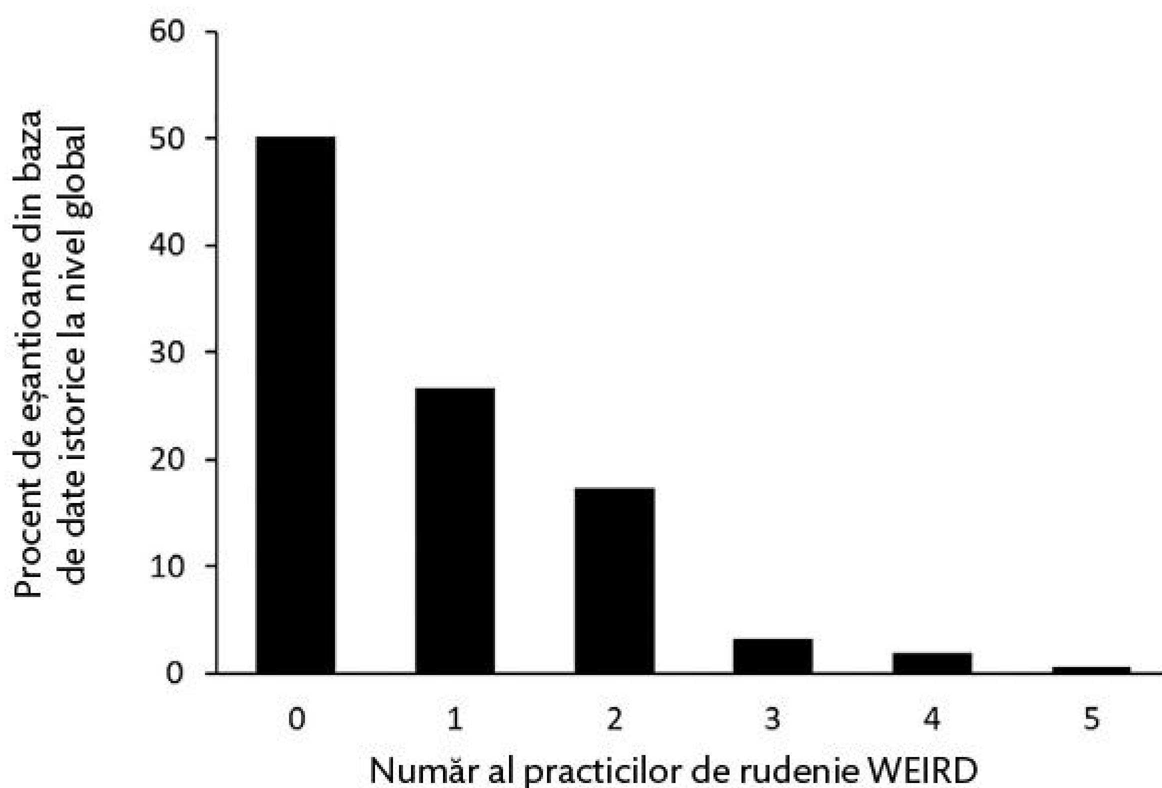


FIGURA 5.1. Procentul societăților cu valori diferite pentru practicile de rudenie de tip WEIRD din Tabelul 5.1., variind între zero şi cinci (numărul maxim) caracteristici definitorii (pe baza datelor din Atlasul Etnografic).

Aspectele rudeniei tradiționale incluse în Atlas deschid o fereastră nu numai spre lumea premergătoare industrializării, ci şi spre normele sociale care îşi mențin importanța până în zilele noastre. De pildă, câte persoane din cercul vostru de cunoştințe directe sunt căsătorite cu verii sau cu verişoarele lor? Dacă nu cunoaşteți nici una, atunci e vorba de ceva foarte WEIRD, întrucât, astăzi, una din zece căsătorii din întreaga lume este între veri sau alte rude. Figura 5.2 se bazează pe datele din a doua jumătate a secolului XX şi redă frecvența căsătoriilor cu veri primari sau de gradul al doilea, ori cu alte rude

apropiate (unchi, nepoate). Să nu uităm că verii de gradul al doilea au o pereche comună de străbunici. De dragul simplității și pentru că majoritatea căsătoriilor dintre rude se referă la veri voi desemna acest tip de relație matrimonială prin sintagma căsătorie între veri. La un capăt al spectrului, se observă că în Orientul Mijlociu şi în Africa măcar un sfert dintre căsătorii sunt între rude, deşi, în anumite locuri, aceste situații depăşesc frecvența de 50% – deci jumătate dintre căsătorii sunt între rude. La mijloc se situează țări precum China şi India care prezintă frecvențe moderate de căsătorii între veri, deşi e bine de ştiut că, atunci când guvernul chinez a început să promoveze căsătoriile „moderne”, de tip occidental, la mijlocul secolului XX, a interzis căsătoria între unchi şi nepoate şi, ulterior, căsătoria între veri primari. La cealaltă extremă se situează țările WEIRD prin excelență, cum ar fi Statele Unite, Marea Britanie şi Olanda, care prezintă rate ale acestor căsătorii de 0,2%, adică o cincime din 1%.[5]

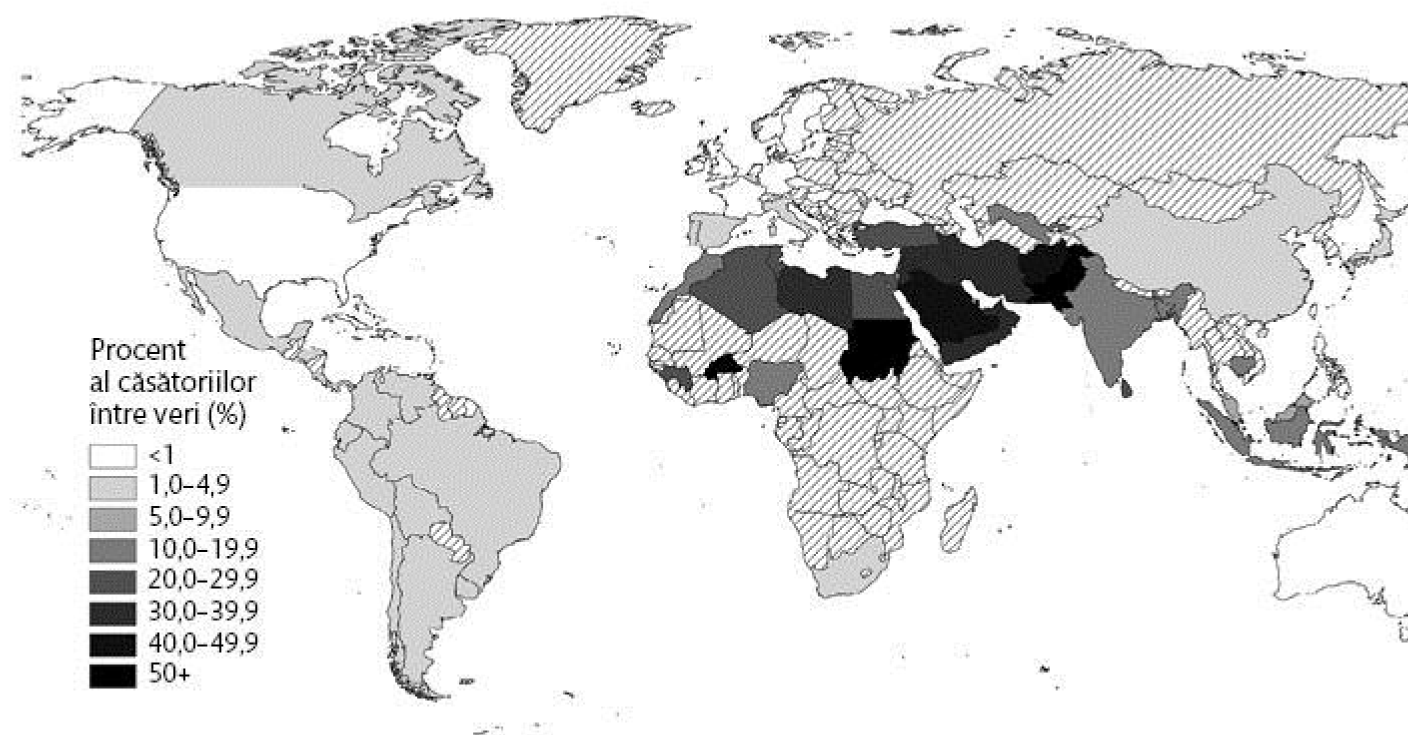


Figura 5.2. Rată a căsătoriilor între veri. Rata căsătoriilor între veri de gradul al doilea şi rude mai apropiate la nivelul țărilor pe baza datelor din a doua jumătate a secolului XX. Cu cât este mai închisă nuanța în care este colorat teritoriul respectiv, cu atât este mai ridicat procentul căsătoriilor între rude de sânge. Pentru zonele haşurate nu există date.[4]

Aşadar, cum au devenit relațiile de rudenie WEIRD atât de neobişnuite?

Mulți presupun că natura specifică a familiilor WEIRD este un produs al Revoluției Industriale, al prosperității economice, al urbanizării şi al instituțiilor moderne ale statului. Este o presupunere de bun-simț şi se pare că exact acest lucru se întâmplă azi în lume datorită globalizării. Pe măsură

ce societăți din afara categoriei WEIRD au pătruns în economia globală, s-au urbanizat şi au adoptat instituțiile formale seculare ale societăților WEIRD (de pildă, coduri civile occidentale, constituții etc.), instituțiile lor bazate pe rudenie au început adesea să se deterioreze treptat, ceea ce a avut ca rezultat răspândirea practicilor de rudenie WEIRD, mai ales printre membrii educați ai populației urbane. Cu toate acestea, instituțiile bazate pe rudenie s-au dovedit extrem de rezistente, ținând piept acestei ofensive a forțelor economice şi politice globale.[6]

Cu toate acestea, în Europa ordinea istorică a fost răsturnată. Mai întâi, în intervalul 400–1200 d.Hr., instituțiile bazate pe rudenie dintr-un mare număr de populații tribale s-au deteriorat treptat, s-au fragmentat şi într-un final au fost anihilate de acea ramură a creştinismului care a devenit Biserica Romano-Catolică – ulterior numită Biserica Apuseană sau, pur şi simplu, Biserica. Ulterior, pe ruinele structurilor sociale tradiționale, oamenii au început să clădească asociații voluntare pe baza unor interese şi credințe comune, nu pe baza afilierii tribale sau a relațiilor de rudenie. În aceste zone ale Europei, evoluția societății n-a avut acces la căile obişnuite – prin intensificarea relațiilor de rudenie –, aşa că a fost deviată pe un traseu secundar neaşteptat.[7]

Deocamdată, aspectul esențial este faptul că dizolvarea instituțiilor bazate pe rudenie şi crearea treptată a familiilor nucleare monogame constituie proverbiala pietricică răspunzătoare de producerea avalanşei care a dus la crearea lumii moderne în Europa. Acum vom afla cum Biserica însăşi a fost cea care a mişcat, neintenționat, această pietricică declanşând întregul proces.

Dizolvarea familiei tradiționale

Rădăcinile familiilor WEIRD pot fi identificate în complexul de doctrine, interdicții şi reguli în curs de extindere, pe care Biserica le-a preluat treptat şi le-a promovat foarte activ, încă de dinaintea prăbuşirii Imperiului Roman de Apus. Secole de-a rândul, în timpul Antichității târzii şi până spre sfârşitul Evului Mediu, politicile referitoare la căsătorie şi la familie promovate de Biserică se înscriau într-un proces evolutiv cultural mai amplu, în care credințele şi practicile se aflau în concurență cu un număr mare de zei, spirite, ritualuri şi forme instituționale, luptându-se pentru inima, mintea şi sufletul europenilor. Biserica se afla în competiție cu zei ancestrali, cu zeități tribale tradiționale, precum Thor şi Odin, cu vechea religie de stat romană (Iupiter, Mercur etc.) şi cu diverse culte satiriologice din bazinul mediteraneean (printre care cultul lui Isis şi cel al lui Mithra), precum şi cu diferite variante ale creştinismului. Aceste secte creştine alternative prezentau un rival redutabil, printre ele numărându-se bisericile nestoriană, coptă, siriană, ariană şi armeană. Goții, de pildă, care au contribuit la prăbuşirea Imperiului Roman de Apus, nu erau păgâni, ci creştini arieni. Arianismul, o învățătură eretică din Biserica Apuseană, susținea în mod

surprinzător că Dumnezeu Fiul (Iisus) a fost creat de Dumnezeu Tatăl la un moment dat în timp, atribuindu-i astfel Fiului o poziție subordonată Tatălui.

Astăzi este limpede că Biserica Apuseană a câştigat de departe această competiție religioasă. Creştinismul este religia cea mai răspândită din lume, absorbind mai bine de 30% din populațiile lumii. Cu toate acestea, 85–90% din creştinii moderni îşi afirmă descendența din Biserica Apuseană de la Roma, prin Biserica Romano-Catolică, şi nu prin alte ramuri ale creştinismului, cum ar fi Biserica Ortodoxă sau Răsăriteană. Această situație nici măcar nu se putea întrezări în momentul fragmentării jumătății apusene a Imperiului Roman. Biserica Ortodoxă Răsăriteană, reprezentând religia de stat a Imperiului Bizantin, era susținută de puternice instituții ale statului roman şi de forțe militare. Biserica Nestoriană, al cărei centru era situat în cosmopolita Persie, avea deja misiuni în India, fondate înainte de anul 300 d.Hr., şi în China, stabilite înainte de 635 d.Hr., adică mult înainte de sosirea Bisericii Romano-Catolice în aceste părți ale lumii.[8]

Cum a ajuns Biserica Apuseană să dețină supremația în cele din urmă, reuşind nu numai să extermine sau să confişte toate ritualurile şi toți zeii tradiționali ai Europei, ci să şi depăşească alte variante ale creştinismului?

Această istorie conține multe elemente importante. De pildă, poziția geografică a Romei, departe de miezul evenimentelor politice din Europa, se poate să-i fi oferit papei – episcopul Romei – un anumit spațiu de manevră. Spre deosebire de el, alți capi ai bisericilor, de exemplu episcopul Constantinopolului, se aflau la cheremul împăraților Imperiului Roman de Răsărit. Totodată, o mare parte a Europei de Nord era relativ analfabetă şi înapoiată tehnologic la momentul respectiv, aşa că misionarilor papali le-a fost uşor să convertească popoarele din teritoriile respective, din aceleaşi motive pentru care misionarii nord-americani s-au bucurat de un succes atât de mare în jungla amazoniană în secolul XX. Localnicii erau mai predispuşi să creadă o învățătură nouă atunci când misionarii aduceau cu ei curiozități tehnologice şi abilități aparent miraculoase, cum ar fi cititul.[9]

Dincolo de aceste aspecte complexe, cel mai important element în explicarea succesului enorm al Bisericii constă în setul bogat de interdicții, recomandări şi preferințe referitoare la căsătorie şi la familie. Deşi au numai nişte rădăcini firave (în cel mai bun caz) în textele sacre ale creştinismului, aceste strategii au fost învăluite treptat într-o formă ritualizată şi transmise pretutindeni unde era posibil printr-o combinație de tehnici persuasive, amenințări cu ostracizarea, cu pedepse supranaturale şi seculare. Pe măsură ce aceste practici au fost treptat internalizate de creştini şi transmise generațiilor ulterioare drept norme sociale de bun-simț, viața şi psihologia oamenilor s-au modificat radical. Aceste politici au transformat treptat experiența oamenilor de rând, forțându-i să se adapteze la o lume lipsită de instituții bazate pe rudenie şi să-şi reorganizeze obiceiurile sociale în consecință.

Pe toată durata acestui proces, Biserica a avut de luptat nu numai cu alte configurații religioase, ci şi cu instituții bazate pe rudenie şi loialități tribale.

Prin subminarea importanței rudeniei, politicile referitoare la căsătorie şi la familie promovate de Biserică au eliberat progresiv individul de responsabilitățile, obligațiile şi beneficiile clanului sau familiei, creând mai multe oportunități şi, implicit, motivații mai puternice care să determine devotamentul față de Biserică şi, ulterior, față de organizații voluntare. Genialitatea întâmplătoare a creştinismului apusean a constat în aceea că a reuşit să dizolve instituțiile bazate pe rudenie şi, în paralel, să-şi accelereze propria răspândire.[10]

ALINIAȚI LA START

Oare cum vedeau triburile Europei relația de rudenie înainte de intervenția Bisericii? Din nefericire, nu dispunem de studii despre rudenie şi căsătorie la fel de detaliate precum cele întreprinse de antropologi pentru societățile tradiționale din secolul XX. În schimb, cercetătorii au strâns laolaltă rezultate din mai multe studii, printre care se numără: (1) coduri juridice timpurii; (2) documente ale Bisericii, inclusiv corespondența papilor cu regi şi episcopi; (3) însemnări de călătorie; (4) biografii ale sfinților; (5) epopei nordice şi germanice; (6) analize ale ADN-ului prelevat din rămăşițele celor înhumați; (7) terminologie referitoare la relații de rudenie înregistrată în documente străvechi. În mare, se poate spune că din aceste resurse reiese clar că, înainte de intervenția Bisericii în sensul transformării căsătoriei şi familiei, triburile europene dispuneau de o gamă de instituții bazate pe relații de rudenie foarte asemănătoare cu cele din alte regiuni ale lumii.[11] Iată mai jos o serie de tipare care se întâlnesc la populațiile tribale din Europa precreştină:

1. Oamenii erau incluşi în organizații bazate pe relații de rudenie în cadrul unor grupuri sau rețele tribale. Gospodăriile care adăposteau familii extinse făceau parte din grupuri mai cuprinzătoare bazate pe rudenie (clanuri, familii, filiații etc.), unele având denumirea de sippen (în limbile germanice) sau septs (în limbile celtice).

2. Moştenirea şi locuința cuplurilor nou formate prin căsătorie se făceau pe baze patriliniare; oamenii locuiau adesea în gospodării extinse, patriliniare, iar soțiile îşi urmau soții şi veneau să locuiască alături de rudele soțului.

3. Multe grupuri formate pe bază de rudenie dețineau sau controlau anumite teritorii în mod colectiv. Chiar şi acolo unde era cunoscută proprietatea privată, rudele beneficiau de dreptul de moştenire, astfel încât pământurile nu puteau fi vândute sau înstrăinate prin alte metode fără consimțământul rudelor.[12]

4. Organizaţii extinse bazate pe rudenie le confereau indivizilor atât identitatea legală, cât şi pe cea socială. Disputele din cadrul grupurilor de rude erau soluţionate pe plan intern, conform tradiţiei. Responsabilitatea colectivă însemna că premeditarea juca uneori un rol nesemnificativ în aplicarea pedepselor sau a sancţiunilor în cazul disputelor dintre grupuri de rude.[13]

5. Organizaţiile constituite pe bază de rudenie le ofereau membrilor acestora protecţie şi siguranţă. Aceste organizaţii se îngrijeau de bolnavi, de răniţi, de săraci, precum şi de bătrâni.

6. Aranjamentele matrimoniale erau la ordinea zilei, aşa cum erau şi plăţile pentru căsătorii, sub forma zestrei sau a preţului miresei (mirele şi familia lui erau nevoiţi să plătească pentru mireasă).

7. Căsătoriile poligame erau acceptate în cazul bărbaţilor de vază. În multe comunităţi, un bărbat îşi putea lua o soţie principală, de obicei o femeie cu statut social comparabil cu al lui, după care mai putea aduce şi soţii secundare, de obicei cu statut social inferior.[14]

Chiar în inima Imperiului Roman, instituțiile bazate pe rudenie continuau să joace un rol central în viața socială, politică şi economică. Familiile romane erau patriarhate organizate patriliniar, fiecare bărbat găsindu-se prins, la un moment dat, la mijloc între străbunicul şi strănepoții lui. Chiar şi când trăia separat şi-şi avea propria soție şi propriii copii, bărbatul adult continua să fie dominat de tatăl lui. Doar cetățenii ai căror tați nu mai erau în viață aveau drepturi legale depline, puteau exercita control asupra bunurilor familiei şi aveau acces în tribunale; toți ceilalți trebuiau să opereze numai prin intermediul patriarhului. Un tată avea dreptul de a-şi ucide copiii sau sclavii. Dreptul de moştenire, interdicțiile legate de incest şi excluderea de la a depune mărturie în tribunal – toate acestea se extindeau, de-a lungul liniei paterne, către toți descendenții străbunicului. Evident, imperiul a reuşit să dezvolte mecanisme legale prin care moştenirile se făceau prin testament, dar în perioada precreştină aproape toate aceste testamente erau în conformitate cu tradiția şi astfel începeau să aibă un rol activ doar când lucrurile erau tulburi şi exista riscul disputelor. Femeile rămâneau sub controlul tatălui sau al soțului, deşi, cu timpul, tații îşi păstrau din ce în ce mai mult controlul asupra fiicelor chiar şi după ce acestea se căsătoreau. Căsătoriile erau pe bază de aranjament (se dădea zestre), iar miresele adolescente mergeau să locuiască în casa soțului (sistem patrilocal). Era în vigoare monogamia, dar bărbații romani nu erau limitați de prea multe constrângeri sexuale, cu excepția situațiilor în care ar fi încălcat teritoriul altor bărbați. Divorțul a devenit o practică frecventă în imperiu când membrii claselor conducătoare au început să pună capăt căsătoriilor fiicelor lor pentru a le găsi soți din familii mai puternice. Copiii rezultați din căsătorie rămâneau în familia tatălui, dar zestrea trebuia restituită tatălui

miresei odată cu aceasta. În ce priveşte căsătoriile între veri, detaliile sunt complexe, pentru că atât legile, cât şi obiceiurile s-au schimbat de-a lungul timpului; dar, pe scurt, anumite forme de căsătorie între veri erau acceptabile social, iar unii dintre membrii elitelor romane chiar se căsătoreau cu verii lor (Brutus, Sf. Melania şi cei patru copii ai împăratului Constantin). Acest lucru a continuat până ce Biserica a început să se opună cu vehemență.[15]

BLOCAREA MECANISMELOR

În jurul anului 597 d.Hr., papa Grigore I – Grigore cel Mare – a trimis un grup de misionari în regatul anglo-saxon Kent din Anglia, unde regele Ethelbert luase în căsătorie cu 17 în urmă o prințesă creştină din Regatul Franc (devenită mai târziu Sfânta Bertha). După doar câțiva ani, misionarii au reuşit să-l convertească pe Ethelbert, apoi s-au apucat de convertirea restului regatului, cu gândul de a se extinde în regiunile învecinate. Aceşti misionari papali, spre deosebire de misionarii creştini precedenți care ajunseseră în locuri precum Irlanda, aveau instrucțiuni clare referitoare la căsătoria creştină. Se pare că aceste instrucțiuni nu au fost prea bine primite de anglo-saxoni, întrucât conducătorul misiunii (cunoscut mai târziu drept Sfântul Augustin de Canterbury) i-a scris curând papei cerându-i lămuriri. Scrisoarea lui Augustin conținea nouă întrebări, dintre care patru se refereau la sex şi la căsătorie. Augustin a adresat patru întrebări precise: (1) Cât de depărtat trebuie să fie gradul de rudenie ca o căsătorie creştină între rude să fie permisă (veri de gradul al doilea, al treilea etc.)? (2) Este permis unui bărbat să-şi ia în căsătorie mama vitregă sau cumnata? (3) Doi frați au voie să ia în căsătorie două surori? (4) Un bărbat poate primi împărtăşania după ce a avut un vis erotic?[16]

Papa Grigore a răspuns pe rând la fiecare dintre întrebări. La prima, după ce a confirmat legalitatea acestui tip de căsătorie sub legea romană, papa a decretat că verilor primari le era strict interzis să se căsătorească între ei – interdicția rămânând, evident, valabilă şi pentru rudele mai apropiate. După care a confirmat că un bărbat nu se poate căsători cu mama lui vitregă sau cu soția fratelui său decedat (leviratul era interzis), chiar dacă între ei nu existau legături de sânge. Chiar dacă aceste răspunsuri însemnau că Augustin rămânea fără activitate, ele nu conțineau doar veşti neplăcute. Papa aproba căsătoria a doi frați cu două surori, cu condiția să nu existe vreo legătură de rudenie între cele două perechi de frați.[17]

Aproape două sute de ani mai târziu, în 786, o comisie papală a sosit din nou în Anglia, de data aceasta pentru a evalua mersul creştinării anglo-saxonilor. Din informațiile transmise de membrii comisiei reiese că, deşi se botezaseră mulți, totuşi printre credincioşi se năşteau controverse cu privire la: (1) incest (adică la căsătoria între veri) şi (2) poligamie (practicată de bărbați). Pentru a eradica aceste practici adânc înrădăcinate, Biserica a promulgat noțiunea de „copii nelegitimi”, prin care copiii născuți în afara căsătoriilor legitime – creştine, adică – erau lipsiți de dreptul de moştenire.

Până atunci, ca în multe alte societăți, copiii soțiilor de rangul al doilea din cadrul căsătoriilor poligame beneficiau de anumite drepturi de moştenire. În rândurile regalității, fiii soțiilor de rangul al doilea puteau fi „crescuți" ca posibili succesori la tron, mai ales în cazurile în care soția principală nu avea copii. Implicându-se în acest aspect, prin promovarea noțiunii de „nelegitimitate" şi arogându-şi dreptul de a decide cine este căsătorit legitim şi cine nu, Biserica a căpătat o puternică pârghie de influență. Aceste restricții descurajau căsătoriile între veri sau statutul de soție de rangul al doilea.

Impunerea acestor politici a durat sute de ani, în parte pentru că implementarea lor pe teren a fost atât de dificilă. Pe tot parcursul secolului al XIX-lea, papii şi alte fețe bisericeşti s-au plâns încontinuu regilor anglo-saxoni cu privire la incest, poligamie şi caracterul nelegitim al relațiilor, precum şi referitor la nelegiuirea de a întreține raporturi sexuale cu o călugăriță. Biserica, datorită puterii de care dispunea, a reacționat uneori prin excomunicarea unor membri ai elitelor politice din cauza căsătoriei cu mai multe femei. La sfârşitul mileniului I d.Hr., grație unor eforturi susținute, Biserica reuşise să reconfigureze relațiile de rudenie anglo-saxone (engleze).[18]

Misiunea anglo-saxonă este doar un exemplu care se încadrează într-un efort mult mai amplu, început înainte de prăbuşirea Imperiului Roman de Apus (476 d.Hr.). Din secolul al IV-lea, Biserica, împreună cu noul imperiu creştin, a început să stabilească o serie de politici noi, printr-un proces neomogen, care a subminat treptat stâlpii instituțiilor bazate pe rudenie. Trebuie să nu pierdem din vedere că aici nu avem de-a face cu un singur program coerent, cel puțin la început. Secole întregi, tabloul a fost haotic şi plin de ciudățenii; dar, încet-încet, fragmentele răzlețe care s-au bucurat de succes s-au armonizat, formând un tot unitar pe care îl voi numi Programul Matrimonial şi Familial al Bisericii – PMF. Pentru a submina instituțiile bazate pe rudenie din Europa, PMF a acționat în felul următor:

1. A interzis căsătoria cu rude de sânge. Interdicţiile acestea au ajuns treptat să vizeze şi rude îndepărtate, până la veri de gradul al şaselea. Mai precis, acest tabu se referea la persoane care aveau în comun cel puţin unul dintre 128 de stră-stră-stră-stră-stră-bunici.

2. A interzis căsătoria cu rude prin alianţă din cadrul cercului de rude interzise. Dacă îţi murea soţul, nu te puteai căsători cu fratele lui, cumnatul tău. În ochii Bisericii, fratele soţului devenea fratele soţiei, aşa că aceasta s-ar fi făcut vinovată de incest!

3. A interzis poligamia, inclusiv luarea unor soţii de rangul al doilea, precum şi sclavia sexuală şi bordelurile din bani publici. Bordelurile erau la ordinea zilei şi legale în Imperiul Roman, ceea ce poate explica existenţa a 25 de termeni latini diferiţi pentru „prostituată".[19]

4. A interzis căsătoria cu necreştini. (Asemenea căsătorii erau posibile dacă partenerul necreştin se convertea.)

5. A creat legături de rudenie spirituală, făurind instituţia părinţilor spirituali. Această instituţie a dat naştere unei noi modalităţi de a forma legături sociale prin care copiii să beneficieze de mai multă îngrijire. Evident, relaţiile sexuale sau matrimoniale cu părinţii sau cu copiii spirituali erau interzise.[20]

6. A descurajat adopţiile. Mamele erau responsabile de creşterea copiilor; dacă nu aveau posibilitatea de a se achita de datoria maternă, această sarcină era preluată de Biserică sau de părinţi spirituali.[21]

7. A introdus obligativitatea consimţământului public al celor doi miri la căsătorie („da"), desfiinţând astfel căsătoriile aranjate şi redefinind ferm căsătoria ca o expresie a iubirii romantice.

8. A încurajat şi uneori chiar a solicitat ca familiile nou formate prin căsătorie să se stabilească într-un cămin nou, independent de părinţi – rezidenţă neolocală. Biserica a mai încurajat folosirea finanţării matrimoniale tradiţionale (zestrea, de ex.) pentru a plăti noua locuinţă.

9. A încurajat proprietatea privată (deţinerea individuală a terenurilor) şi moştenirea prin testament personal. Aceasta însemna că fiecare persoană putea decide ce se întâmplă cu averea sa după dispariţia fizică.

Oricine altcineva în afară de un antropolog ar cataloga toate aceste detalii drept plictisitoare şi lipsite de importanță, nicidecum nu ar desluşi în această poveste scânteia care a aprins civilizația occidentală sau sursa unei schimbări majore în psihologia oamenilor. Totuşi, dacă privim îndeaproape lucrurile, vedem cum Biserica, prin politicile sale, s-a străduit din răsputeri să saboteze mecanismul relațiilor de rudenie, în tot acest timp accelerându-şi propria extindere. Mai întâi vom arunca o privire asupra modului în care Biserica a dizolvat căsătoria tradițională, apoi vom urmări cum a secat seva clanurilor şi unităților organizate pe baze de rudenie şi cum s-a îmbogățit ulterior exploatând moartea, moştenirea şi promisiunea vieții de apoi.

EXTINDEREA TABUURILOR REFERITOARE LA INCEST

Atât în Europa precreştină, cât şi într-o mare parte a întregii lumii până de curând, obiceiurile matrimoniale au evoluat cultural pentru a acorda putere

şi a extinde organizații sau rețele vaste bazate pe rudenie. Legăturile matrimoniale creează relații economice şi sociale între grupuri de rude care generează cooperare, siguranță şi schimburi comerciale. Pentru a susține asemenea relații este nevoie de schimburi maritale pe termen lung, ceea ce de obicei înseamnă că trebuie să aibă loc căsătorii între rude de sânge sau prin alianță. În societățile patriliniare, bărbații cei mai în vârstă – patriarhii – administrează aceste schimburi continue de parteneri şi folosesc astfel căsătoriile surorilor, fiicelor şi nepoatelor pentru a consolida relații cu alte grupuri de rude şi a alimenta alianțe valoroase. Astfel, aranjamentele matrimoniale reprezintă o sursă vitală a puterii patriarhale.[22]

Biserica a subminat semnificativ potențialul căsătoriei ca tehnologie socială şi ca sursă a puterii patriarhale prin interzicerea poligamiei, a aranjamentelor matrimoniale şi a tuturor căsătoriilor între rudele de sânge şi prin alianță. Ilustrând acest fapt printr-o simplă mostră de decrete şi decizii relevante, Tabelul 5.2 prezintă dezvoltarea lentă, dar sigură, a tabuurilor şi pedepselor care au însoțit căsătoria în cadrul Bisericii începând cu secolul al IV-lea. Aceste politici au secătuit vigoarea instituțiilor europene bazate pe rudenie, au slăbit autoritățile tradiționale şi, în cele din urmă, au dizolvat triburile Europei.[23]

TABELUL 5.2.

REPERE ALE PROGRAMULUI MATRIMONIAL **ŞI** FAMILIAL (PMF)[24]

An	Interdicții şi decrete privind căsătoria emise de lideri laici şi ecleziastici
305–306	Sinodul de la Elvira (Granada, Spania) decretează că orice bărbat care o ia în căsătorie pe sora soției lui decedate (varianta feminină a leviratului) nu se poate împărtăşi vreme de cinci ani. Cel care o ia de soție pe nora lui se poate împărtăşi doar când i se apropie clipa morții.[25]
315	Sinodul de la Neocezareea (Turcia) interzice căsătoria cu soția fratelui (leviratul) şi posibil şi căsătoria cu sora soției.
325	Consiliul de la Niceea (Turcia) interzice căsătoria cu sora soției decedate, precum şi căsătoria cu evrei, păgâni şi eretici.
339	Împăratul roman Constantius interzice căsătoriile dintre unchi şi nepoate, în concordanță cu simțămintele creştine, şi stabileşte pedeapsa capitală pentru cei vinovați.
384/387	Împăratul creştin roman Teodosiu reafirmă interdicția leviratului (şi a corespondentului său feminin) şi interzice căsătoriile între veri primari. În 409, împăratul Honorius, conducătorul Imperiului Roman de Apus, îmblânzeşte această lege, permițând dispensele. Nu se ştie cât a durat această situație în Apus. Probabil că legea a devenit

	inaplicabilă din cauza prăbuşirii Imperiului Roman de Apus.
396	Împăratul Arcadius (tot creştin), conducătorul Imperiului Roman de Răsărit, reinterzice căsătoriile între veri primari, dar renunță la pedepsele aspre care însoțiseră încălcarea acestei legi. În anul 400 sau 404, totuşi, s-a răzgândit, legiferând căsătoria între veri primari în Imperiul de Răsărit.
506	Sinodul de la Agde (Franța, Regatul Vizigot) interzice căsătoria între veri primari şi de gradul al doilea, căsătoria cu văduva unui frate, cu sora soției, cu mama vitregă, cu văduva unchiului, cu fiica unchiului sau cu orice altă rudă de sex feminin. Acestea sunt declarate forme de incest.
517	Sinodul de la Epaone (Franța sau Elveția, Regatul Burgundiei) decretează că legăturile matrimoniale cu veri primari şi de gradul al doilea sunt incestuoase şi, în consecință, interzise, cu toate că legăturile matrimoniale de acest tip existente îşi păstrau validitatea. Sinodul interzice şi căsătoria cu mamele vitrege, cu văduvele fraților, cumnatele şi cu mătuşile prin alianță. Multe dintre sinoadele care au urmat în regiunea care avea să devină Imperiul Carolingian se raportează la acest sinod pentru regulile referitoare la incest.
527/531	Al doilea Sinod de la Toledo (Spania) dispune excomunicarea tuturor celor implicați în căsătorii incestuoase. Durata excomunicării trebuie să fie egală cu durata căsătoriei incestuoase. Acest lucru este afirmat de sinoadele din anii 535, 692 şi 743.
538	Prima scrisoare atestată documentar trimisă de un rege franc papei se referă la problema incestului (căsătoria cu soția unui frate decedat). Papa îşi exprimă dezacordul, dar îi lasă pe episcopi să ia decizii cu privire la penitența aferentă.
589	Reccared I, regele vizigot (Spania), decretează anularea căsătoriilor incestuoase şi îi pedepseşte pe vinovați prin deportare şi transferarea averilor către copiii lor.
596	Regele franc Childebert al II-lea decretează pedeapsa cu moartea pentru căsătoria cu mama vitregă, dar lasă pedepsele aferente altor forme de incest la latitudinea episcopilor. Dacă vinovatul se împotrivea pedepsei impuse de Biserică, averile sale erau confiscate şi împărțite rudelor acestuia (motivându-i astfel pe respectivii să demaşte abaterile de la aceste norme).
627	Sinodul de la Clichy introduce aceleaşi pedepse şi mijloace coercitive precum cele decretate de regele Childebert al II-lea în anul 596. Cam în aceeaşi perioadă este alcătuită o colecție sistematică de reguli referitoare la incest, care a

devenit parte din Collectio vetus Gallica, cea mai veche culegere de canoane din Galia.

643 Legile longobarde Rothari interzic căsătoria cu mama vitregă, fiica vitregă sau cumnata.

692 În cadrul Sinodului de la Trullo (Turcia de azi), Biserica Răsăriteană interzice într-un final căsătoria cu veri primari şi cu rude prin alianță. Astfel, un tată şi un fiu nu se puteau căsători cu o mamă şi, respectiv, cu fiica acesteia sau cu două surori, şi nici doi frați nu se puteau căsători cu o mamă şi, respectiv, cu fiica ei, sau cu două surori.

721 Sinodul roman (Peninsula Italică) interzice căsătoria cu soția unui frate, cu nepoata de frate, nepoata de bunic, mama vitregă, fiica vitregă, verişoara, naşa fratelui şi cu orice altă rudă, inclusiv cu orice persoană care a fost vreodată căsătorită cu o rudă de sânge. În 726, papa Grigore al II-lea a adăugat precizarea că, în scopuri de misionariat, restricțiile se extind doar până la verii primari, dar în toate celelalte cazuri interdicțiile se extind până la toate rudele cunoscute. Succesorul său, Grigore al III-lea, a clarificat această interdicție, decretând că este permisă căsătoria cu veri de gradul al treilea, dar nu cea cu afini din cercul de rude interzis. Aceste hotărâri au fost făcute cunoscute pe scară largă.

741 Sub domnia împăratului bizantin Leon al III-lea interdicțiile din Biserica Răsăriteană sunt extinse, ajungând să includă şi căsătoria cu veri de gradul al doilea şi, puțin mai târziu, cu rude separate printr-o generație de verii de gradul al doilea. Căsătoria între veri era pedepsită prin biciuire.

743 Sinodul Roman condus de papa Zaharia le ordonă creştinilor să se abțină de la căsătoria cu verişoare, nepoate şi alte rude. Acest tip de incest se pedepsea cu excomunicarea şi, la rigoare, cu anatemizarea (vezi textul).

755 Sinodul de la Verneuil (Franța), întrunit sub conducerea regelui franc Pepin, decretează oficierea publică a căsătoriilor.

756 Sinodul de la Verbier (Franța) interzice căsătoria cu veri de gradul al treilea sau mai apropiați şi decretează că relațiile matrimoniale existente între verii de gradul al doilea trebuie anulate. Cei implicați în căsătorii cu verişoare de gradul al treilea trebuie doar să se supună penitenței.

757 Sinodul de la Compiègne (Franța) decretează că orice căsătorie între veri de gradul al doilea sau mai apropiați să fie anulată. Regele franc Pepin amenință cu pedepse în sfera seculară aplicate celor care se împotrivesc.

796 Sinodul de la Friuli (Italia) îndreaptă atenția spre cercetarea prenupțială pentru a identifica potențialele căsătorii incestuoase şi a preveni legăturile clandestine. Sinodul

	impune un interval de aşteptare înainte de căsătorie, pe durata căruia vecinii şi bătrânii comunității pot cerceta dacă există vreo legătură de sânge care ar putea împiedica respectiva căsătorie. Decretul stipulează şi că, deşi infidelitatea din partea unei soții reprezintă un motiv legitim de divorț, recăsătorirea este imposibilă atâta vreme cât cei doi soți sunt în viață. Carol cel Mare autentifică aceste decizii în anul 802 prin autoritatea sa seculară.
802	Capitularul lui Carol cel Mare subliniază că nimeni nu trebuie să intre într-o relație de căsătorie înainte ca episcopii şi preoții, împreună cu bătrânii comunității, să cerceteze posibilele relații de rudenie existente între potențialii soți.
874	Sinodul de la Douci (Franța) îi îndeamnă pe supuşi să evite căsătoriile cu verişoare de gradul al treilea. Pentru a întări această decizie, sinodul îi declară pe copiii rezultați din căsătorii incestuoase excluşi de la drepturile de moştenire.
909	Sinodul de la Trosle (Franța) clarifică şi confirmă Sinodul de la Douci, decretând că descendenții rezultați din căsătorii incestuoase trebuie excluşi de la dreptul de moştenire a proprietăților sau a titlurilor.
948	Sinodul de la Ingelheim (Germania) interzice căsătoria cu orice fel de rudă, oricât de îndepărtată ar fi aceasta.
1003	La Sinodul de la Diedenhofen (Germania), împăratul Heinrich al II-lea (Sfântul Henric cel Exuberant) extinde definiția incestului până la verii de gradul al şaselea. Este posibil să fi luat această măsură pentru a-şi submina rivalii politici.
1023	Tot astfel, Sinodul de la Seligenstadt (Germania) interzice căsătoriile între veri până la gradul al şaselea. Decretum-ul episcopului Burchard de Worms extinde definiția căsătoriilor incestuoase până la cele între veri de gradul al şaselea.
1059	La Sinodul de la Roma, papa Nicolae al II-lea interzice căsătoria între veri până la gradul al şaselea sau până la nivelul la care se poate stabili rudenia. Tot astfel, succesorul său, papa Alexandru al II-lea, interzice căsătoria între veri până la gradul al şaselea sau între alte rude apropiate. Regatul Dalmației obține o dispensă temporară interzicând căsătoria între veri doar până la gradul al patrulea.
1063	Sinodul de la Roma interzice căsătoria între veri până la gradul al şaselea.
1072	Sinodul de la Rouen (Franța) interzice căsătoriile necreştine şi decretează obligația preotului de a face investigații cu privire la toți cei care urmează să se căsătorească.
1075	Sinodul de la Londra (Anglia) interzice căsătoria între veri

	până la gradul al şaselea, incluzând şi rudele prin alianță.
1101	În Irlanda, Sinodul de la Cashel introduce restricții referitoare la incest impuse de Biserica Catolică.
1102	Sinodul de la Londra anulează căsătoriile existente între veri de gradul al şaselea (sau mai apropiați) şi decretează că persoanele care au cunoştință despre căsătoriile între rude sunt părtaşe la nelegiuirea incestului.
1123	Conciliul I Lateran (Italia) condamnă legăturile între rude de sânge (fără a specifica gradul de rudenie) şi declară că aceia care sunt implicați într-o căsătorie incestuoasă vor fi decăzuți din drepturile ereditare.
1140	Decretum-ul lui Grațian: sunt interzise căsătoriile între veri până la gradul al şaselea.
1166	Sinodul de la Constantinopol (Turcia) reafirmă interdicțiile impuse anterior de Biserica Răsăriteană referitoare la căsătoria dintre veri (rude separate printr-o generație de verii de gradul al doilea sau verii mai apropiați) şi înăspreşte pedepsele.
1176	Odo, episcop de Paris, ajută la introducerea „interdicțiilor referitoare la căsătorie" – adică anunțarea publică în fața congregațiilor a căsătoriilor care urmează să aibă loc.
1200	Sinodul de la Londra solicită publicarea „interdicțiilor referitoare la căsătorie" şi decretează ca toate căsătoriile să fie oficiate public. Căsătoria între rude este interzisă, deşi nu este specificat gradul de rudenie.
1215	Conciliul IV Lateran (Italia) diminuează restricțiile matrimoniale, interzicând doar căsătoria între veri până la gradul al treilea şi între rude de sânge şi afini apropiați. Toate deciziile anterioare sunt oficializate şi integrate într-o constituție de canoane. Acest lucru aduce cercetările prenupțiale şi interdicțiile matrimoniale într-un cadru legislativ formal.
1917	Papa Benedict al XV-lea relaxează şi mai mult restricțiile, interzicând doar căsătoria cu veri de gradul al doilea şi cu rude de sânge şi afini apropiați.
1983	Papa Ioan Paul al II-lea relaxează şi mai mult restricțiile referitoare la incest, permițând căsătoriile între veri de gradul al doilea şi rude îndepărtate.
Anexa A oferă o versiune mai completă a acestui tabel.	

Importanța normelor matrimoniale pentru consolidarea relațiilor de rudenie se observă în practica leviratului şi a corespondentului feminin al acestuia, căsătoria cu sora soției decedate. În multe societăți, normele sociale

guvernează ce se întâmplă cu o persoană rămasă văduvă. Leviratul prevedea ca o văduvă să devină soția fratelui soțului ei (cumnatul ei), care putea fi frate din aceiaşi părinți sau frate-văr. Căsătoriile de acest tip susțineau alianța dintre grupurile de rude care se formase prin uniunea matrimonială inițială. Din punct de vedere conceptual, acest lucru funcționează pentru că frații ocupă de obicei acelaşi rol în cadrul unei rețele de rudenii, astfel încât sunt interşanjabili din perspectiva grupului (deşi probabil că nu şi din perspectiva soției). Ideea de a deveni soția cumnatului poate suna bizar, dar este un fenomen des întâlnit în diverse culturi şi aprobat de Biblie – vezi Deuteronomul 25, 5–6 şi Geneza 38,8. Tot astfel, dacă îți pierdeai soția, aceasta trebuia înlocuită cu sora ei necăsătorită sau cu o soră-verişoară, ceea ce menținea legăturile dobândite grație căsătoriei şi asigura coeziunea grupurilor de rude.

Când Biserica a interzis căsătoria cu afini, definindu-i drept frați şi surori de sânge, pentru a sublinia caracterul incestuos al acestor uniuni, legăturile dintre grupurile stabilite prin rudenie erau dizolvate prin moartea unuia dintre soți, întrucât atât soțul, cât şi soția care supraviețuiau nu aveau voie să ia în căsătorie pe vreunul dintre afinii lor. Mai mult, legăturile matrimoniale nu numai că erau suspendate, dar soțul supraviețuitor era adesea invitat (sau forțat) să caute în altă parte. Averea pe care o soție o aducea într-o căsătorie (zestrea ei, de pildă) pleca odată cu ea. Aceasta însemna că legăturile matrimoniale nu mai puteau îmbogăți pentru totdeauna grupurile de rude aşa cum o făcuseră în mod tradițional.

Interzicerea leviratului şi a variantei feminine a acestuia a fost una dintre primele măsuri adoptate de Biserică la începutul acțiunii sale de restructurare a familiilor europene (Tabelul 5.2). În 315 d.Hr., de pildă, Sinodul de la Neocezareea (actualul Niksar, Turcia) a interzis leviratul – căsătoria cu văduva fratelui decedat. Zece ani mai târziu, în 325, Conciliul de la Niceea a interzis căsătoria cu sora soției decedate, precum şi căsătoriile cu evrei, păgâni şi eretici. Aceste prevederi timpurii au fost modificate în secolul al VIII-lea, interdicțiile extinzându-se la rudele prin alianță, deoarece inițial avuseseră în vedere doar recăsătorirea cu frații de sânge.[26]

Biserica a extins treptat interdicțiile referitoare la căsătorii – adică a lărgit cercul definiției incestului – de la rudele de gradul întâi (de pildă, fiice) şi afinii principali (de ex., soție a fiului) până la veri primari, cumnați şi cumnate, precum şi fini, copii spirituali. Acest proces a fost accelerat în secolul al VI-lea, sub domnia regilor merovingieni (franci). Între 511–627 d.Hr., 13 din 17 concilii ale Bisericii s-au ocupat de problema căsătoriilor „incestuoase". Înainte de începutul secolului al XI-lea, tabuurile referitoare la incest stabilite de Biserică se extinseseră atât de mult încât ajunseseră să cuprindă până şi verii de gradul al şaselea, şi nu se refereau doar la rudele de sânge, ci şi la afini şi la părinți şi copii spirituali. Din rațiuni practice, aceste tabuuri excludeau pe oricine despre care se credea că ar putea avea cu persoana respectivă o legătură de sânge, prin alianță sau spirituală (părinți şi copii spirituali). Totuşi, probabil deoarece aceste tabuuri extinse erau folosite pentru a aduce acuzații false de incest rivalilor politici, Conciliul IV Lateran, din 1215, a restrâns cercul de interes astfel încât ajunsese să

cuprindă doar verii de gradul al treilea şi mai apropiați, inclusiv afinii şi părinții sau copiii spirituali. Verii de gradul al treilea au un stră-stră-bunic comun.[27]

De-a lungul secolelor, pedepsele pentru incest s-au înăsprit din ce în ce mai mult, avansând de la excluderea vinovaților de la ritualul împărtăşaniei până la excomunicare şi anatemizare – un ritual solemn inventat în secolul al VIII-lea, în care sufletul persoanei excomunicate era oficial predat Satanei. Inițial, căsătoriile încheiate cu rude interzise au fost considerate acceptabile. Totuşi, ulterior, căsătoriile preexistente au fost anulate prin decrete noi. Cei care refuzau să se despartă când se trezeau cu familiile condamnate la destrămare peste noapte erau amenințați cu excomunicarea şi anatemizarea.[28]

Excomunicarea medievală era o pedeapsă majoră, mai ales când influența Bisericii s-a accentuat. Persoanele excomunicate erau considerate impure spiritual, astfel încât creştinilor li se interzicea să le ia în slujba lor sau să interacționeze cu ele în vreun fel sau altul. Din punct de vedere legal, persoanelor excomunicate li se restricționa accesul la încheierea unor contracte cu alți creştini, iar contractele existente erau anulate sau cel puțin suspendate până la ridicarea excomunicării. Datoriile către un creditor excomunicat erau şterse. Consiliul de la Tribur din 895 chiar a decretat că persoanele excomunicate puteau fi ucise fără ca asasinul să suporte rigorile legii, dacă nu încercau să obțină absolvirea de vină. Cei care nu evitau contactul cu excomunicații riscau să fie contaminați de păcătoşi, expunându-se la pedepse severe, printre care ostracizarea. Vinovații care refuzau absolvirea prin desfacerea căsătoriilor lor incestuoase erau damnați la o eternitate în iad.[29]

Când excomunicații refuzau în mod repetat să obțină absolvirea de vină prin renunțarea la partenerii lor de căsătorie, Biserica îi putea anatemiza. Pe lângă problema evidentă a damnării eterne, o persoană excomunicată era expusă la tot felul de suferințe, accidente şi boli pentru tot restul vieții terestre, dat fiind că sufletul său fusese încredințat diavolului. Prin retragerea de către Biserică a scutului oferit prin forța ritualului, aceşti „păcătoşi” vinovați de incest rămâneau vulnerabili într-o lume bântuită de demoni. Este limpede că Biserica a recurs la artileria grea a supranaturalului pentru a-şi proteja tabuurile referitoare la incest.

Deşi politicile Bisericii au fost clare, rămân multe necunoscute cu privire la cât de eficient au fost implementate Programele Matrimoniale şi Familiale (PMF). De pildă, nu deținem date statistice referitoare la scăderea ratei căsătoriilor între veri între anii 500 şi 1200. Cu toate acestea, datele istorice scot în evidență câteva aspecte: (1) aceste noi politici nu au fost simple codificări post-factum ale unor obiceiuri existente şi (2) au existat eforturi intense din partea Bisericii, chiar dacă neomogene în timp şi în spațiu, de a-i determina pe oameni să se conformeze Programului Matrimonial şi Familial. Aceste concluzii sunt susținute printr-un flux continuu de răsturnări ale politicilor, de reluări şi dispute pe termen lung asociate cu interdicțiile exprimate de Biserică. De pildă, ştim că, anterior, triburi întregi încercaseră

să obțină o relaxare a restricțiilor privitoare la incest. În secolul al VIII-lea longobarzii au insistat pe lângă papă să le permită să le ia în căsătorie pe verişoarele lor îndepărtate (de la gradul al doilea în sus).[30] Răspunsul papei a fost negativ (vezi şi Tabelul 5.2: 1059 în Regatul Dalmației). Tot astfel, când opțiunea a devenit disponibilă, creştinii au fost gata să cumpere dispense pentru a se putea căsători cu rudele lor. În Islanda, imediat după introducerea creştinismului, unica funcție politică plătită – cea de crainic al legii – a fost finanțată din aceste plăți. Documente ulterioare arată că europenii din țările catolice au continuat să plătească până târziu în secolul XX dispense papale pentru a se căsători cu verişoarele lor. Şi, cu toate că papii şi episcopii au ştiut dintotdeauna să-şi aleagă strategic oponenții, aceste politici le erau uneori aplicate şi regilor, nobililor şi altor aristocrați. De exemplu, în secolul al XI-lea, când ducele de Normandia s-a căsătorit cu o verişoară îndepărtată din Flandra, papa i-a excomunicat imediat pe amândoi. Pentru a obține anularea excomunicării sau a evita pericolul anatemizării, fiecare dintre ei a trebuit să ridice o frumoasă abație închinată Bisericii. Puterea papei se dovedeşte enormă în acest caz, pentru că ducele în cauză nu era nici mai mult, nici mai puțin decât cel care avea să devină William Cuceritorul (al Angliei).[31]

Acum, deşi nu pot cita aici nici o statistică medievală referitoare la căsătoriile între veri, există o metodă elegantă de a identifica amprenta Programului Matrimonial şi Familial în terminologii fosilizate referitoare la grade de rudenie. Dacă studiem limbile europene pornind de la cele mai vechi surse scrise ale acestora, vom observa că ele conțineau terminologii referitoare la rudenie cu aceleaşi caracteristici prezente în terminologiile corespunzătoare utilizate de societățile bazate pe rudenie din lumea întreagă. Aceste sisteme lingvistice, de pildă, dispun de termeni speciali pentru a-l desemna pe „fratele mamei" sau pe „fiul fratelui tatălui". La un moment dat, în ultimii 1 500 de ani, totuşi, majoritatea limbilor Europei Occidentale au adoptat sistemul terminologic folosit pentru gradele de rudenie în engleza, germana, franceza şi spaniola moderne, pe lângă alte limbi. Această transformare a terminologiei care desemnează gradele de rudenie a apărut prima oară în limbile romanice (în spaniolă, italiană şi franceză) în jurul anului 700 d.Hr. În germană şi engleză, această transformare era în plină desfăşurare înainte de anul 1100. Între timp, în zone izolate ale Scoției, oamenii au continuat să utilizeze terminologia aferentă relațiilor de rudenie până la sfârşitul secolului al XVII-lea. Deoarece se crede că modificările în sistemele terminologice de rudenie vin cu o întârziere de câteva secole după schimbările „din teren" din viețile oamenilor, se pare că această dată coincide în mare cu implementarea progresivă a Programului Matrimonial şi Familial.[32]

Amprenta Bisericii poate fi desluşită şi mai direct în limbile europene moderne, cum ar fi engleza. Prin ce termen o desemnezi pe soția fratelui tău? Ea este „sora ta prin alianță" (sister-in-law). Ce vrea să însemne sintagma „prin alianță" (in-law)? De ce îți este ca o soră şi despre ce alianță vorbim?

„Prin alianță" se referă la „alianța canonică", aşa că, din punctul de vedere al Bisericii, ea îți este soră – nu te gândi la sex sau căsătorie cu ea, ci trateaz-o

cu bună-cuviință. Cam în aceeaşi perioadă în care termenul in-law a apărut în limba engleză, termenii germani care desemnau rudele prin alianță s-au modificat prin combinarea unui prefix care înseamnă „afin” cu termenul care desemna ruda de sânge corespunzătoare. Astfel, termenul pentru soacră („mamă prin alianță”) s-a transformat din Swigar în germana veche de sus (un termen independent, care n-are nici o legătură cu cel care desemnează „mama”) în Schwiegermutter, care, în mare, s-ar putea traduce prin „mamă vitregă”.

Rolul Bisericii se poate discerne uşor în engleză („prin alianță”), dar cum putem afla dacă Biserica a intervenit şi în germană? Există poate o populație mai restrânsă de vorbitori de germană care au rezistat influenței Bisericii, păstrând astfel terminologia referitoare la gradele de rudenie în dialectul lor?

Idiş, dialectul german ebraic desprins din germana de sus în Evul Mediu, încă utilizează termeni pentru rudele prin alianță derivați din germana veche de sus, înainte de transformarea terminologiei referitoare la afini prin care afinii au fost asociați cu rudele de sânge, ceea ce a dus la activarea tabuurilor referitoare la incest. Această metamorfoză sugerează că Biserica este cauza acestei schimbări.[33]

Nu prea mai există dubii că eforturile depuse de Biserică au dus la transformarea treptată a organizațiilor europene pe bază de rudenie într-un mod care a ajuns să se reflecte până şi în limbaj. Dar care este motivul?

CARE ESTE ROLUL ACESTOR TABUURI?

De ce a adoptat Biserica aceste interdicții? Răspunsul la această întrebare are mai multe niveluri. Primul este că, pur şi simplu, credincioşii, inclusiv conducătorii Bisericii, ajunseseră să creadă că relațiile sexuale şi căsătoria cu rudele contravin voinței lui Dumnezeu. De pildă, o epidemie de ciumă din secolul al VI-lea a fost văzută drept o pedeapsă divină declanşată din cauza căsătoriilor incestuoase dintre veri şi afini. Acest tip de incest era considerat foarte nociv, contaminând sângele în moduri care-i puteau afecta şi pe alții, atât moral, cât şi fizic. Dat fiind că numărul celor care credeau acest lucru era foarte mare, eforturile Bisericii pot fi văzute ca un fel de campanie de sănătate publică. Dar această explicație doar sprijină întrebarea cum de au ajuns oamenii să aibă o viziune atât de cuprinzătoare asupra incestului. Tabuurile referitoare la incest sunt acceptabile psihologic, în parte datorită repulsiei noastre față de legăturile consangvine, dar, de-a lungul istoriei, oamenii n-au perceput incestul ca un lucru care să se extindă şi la rude prin alianță, la părinți spirituali (naşi) sau la veri îndepărtați.

Pentru a înțelege al doilea nivel trebuie să mărim imaginea la care ne raportăm şi să ne aducem aminte că în bazinul mediteraneean şi în Orientul Mijlociu existau multe grupuri aflate în competiție, fiecare având convingeri religioase diferite, adesea marcate de particularități ciudate. Biserica a avut „norocul” să supraviețuiască prin transmiterea eficientă a unui mesaj format

dintr-un amestec de credințe şi de practici supranaturale. Programul Matrimonial şi Familial este doar un ingredient care, adăugat unui amestec de vechi tradiții romane şi lege mozaică, îl condimentează cu obsesia creştinismului referitoare la sex (sau la lipsa acestuia) şi la liberul-arbitru. Legea romană timpurie, de pildă, interzicea căsătoria dintre veri primari, deşi în legea Imperiului Roman – leagănul creştinismului – era permisă fără a fi însoțită de vreun stigmat social. Legea mozaică interzicea căsătoria sau relațiile sexuale cu anumiți afini, dar permitea căsătoria între veri, căsătoria cu mai multe femei şi cea dintre unchi şi nepoată. Legea romană nu recunoştea decât căsătoriile monogame, ignorând soțiile de rangul al doilea şi sclavele sexuale (până când creştinismul a preluat controlul). Biserica a amestecat aceste obiceiuri şi legi cu idei, interdicții şi preferințe noi, dând naştere Programului Matrimonial şi Familial. Totodată, alte grupuri religioase au făcut diverse experimente cu propriile combinații de obiceiuri, credințe în domeniul supranatural şi tabuuri religioase. Ulterior, înarmate cu diversele lor înzestrări culturale şi angajamente religioase, aceste grupuri au început să se lupte pentru adepți. Pe termen lung, au fost stabiliți şi câştigătorii şi perdanții (capitolul 4).[34]

Având în vedere acest vârtej al concurenței, a sosit momentul să aruncăm o privire asupra modului în care era tratată căsătoria în această epocă de către alte comunități religioase.[35] Tabelul 5.3 rezumă politicile maritale ale câtorva dintre concurenții Bisericii Apusene. Zoroastrismul, o religie universalizantă foarte puternică din Persia, era în favoarea căsătoriei cu rude, mai ales cu veri, dar şi cu frați şi alte rude apropiate. Deşi nu a dispărut complet, zoroastrismul mai numără doar câteva sute de mii de adepți astăzi. Celelalte religii avraamice s-au ridicat într-un fel sau altul pe temelia legii mozaice. Toate au permis căsătoria între veri sute de ani după interdicția impusă de Biserică, iar unele dintre aceste religii o permit şi astăzi. Căsătoria între veri este de departe cea mai răspândită formă de căsătorie între rude, aşa că, dacă nu interzici căsătoriile între veri, ratezi unul dintre fundamentele instituțiilor bazate pe rudenie. Tot astfel, atât leviratul, cât şi căsătoria cu mai multe femei au fost permise şi de iudaism, şi de islam. Acesta este un fapt interesant, deoarece înseamnă că, deşi politicile Bisericii s-au clădit tot pe baza legii mozaice, Programul Matrimonial şi Familial a anulat susținerea biblică a leviratului, a poligamiei şi a căsătoriei între veri.[36]

Biserica Ortodoxă Răsăriteană (pe care o voi numi de acum înainte „Biserica Ortodoxă") prezintă o situație oarecum similară, deoarece în Antichitatea târzie fusese unită cu Biserica Apuseană, dar s-a distanțat progresiv, până când s-a produs Marea Schismă din 1054 în urma căreia cele două biserici s-au separat oficial. Totuşi, spre deosebire de setul crescând de interdicții şi de pedepse tot mai severe cu privire la căsătorie al Bisericii Apusene, Biserica Ortodoxă a urmat PMF foarte lent, mai ales în formula în care s-a dezvoltat în cadrul dinastiei merovingiene. Căsătoria între veri a fost interzisă abia în anul 692. Această interdicție s-a extins şi la căsătoria cu veri de gradul al doilea în secolul al VIII-lea, dar nu a reuşit să-i includă şi pe verii de gradul al treilea. Totodată, acțiunile de monitorizare şi eforturile

de aplicare a regulilor desfăşurate şi depuse de Biserica Răsăriteană nu au ținut pasul cu acțiunile şi eforturile corespunzătoare din Biserica Apuseană.

TABELUL 5.3.

INTERDICȚII MATRIMONIALE ÎN UNELE COMUNITĂȚI RELIGIOASE[37]

Tradiție religioasă	Politici şi modele matrimoniale în Antichitatea târzie şi la începutul Evului Mediu
Zoroastrism (Persia)	Susținea căsătoria cu rude apropiate, printre care se numărau verişoarele, nepoatele şi chiar surorile. Când un bărbat murea fără moştenitori, nu putea intra în paradis dacă soția lui nu dădea naştere unui fiu în urma căsătoriei cu fratele defunctului. Atât leviratul, cât şi varianta feminină a lui erau permise, pe lângă poligamie.
Iudaism	Urma legea mozaică, în care sunt interzise căsătoria cu rude de gradul întâi şi cu afini apropiați (mai ales cu cei cu care se coabita). Căsătoriile între veri erau permise, iar leviratul şi căsătoria dintre unchi şi nepoată erau încurajate. Poligamia a fost permisă până la începutul celui de al doilea mileniu al erei noastre.
Islam	Se baza pe legea mozaică, dar interzicea explicit căsătoria dintre unchi şi nepoată. Societățile musulmane din Orientul Mijlociu au manifestat o preferință aproape unică pentru căsătoriile cu verişoare. Leviratul era permis doar cu acordul soției. Poligamia era permisă, dar numărul soțiilor cu statut egal era limitat la patru.
Creştinism ortodox	A urmat legea mozaică, dar a interzis leviratul şi varianta feminină a acestuia. Căsătoriile între veri au fost permise până în anul 692 (Tabelul 5.2), iar interdicțiile ulterioare nu s-au extins niciodată până la verii de gradul al treilea. Căsătoria între unchi şi nepoată era tolerată. Poligamia a fost interzisă sub legea romană. Avem de-a face cu o variantă mai relaxată a PMF.

Deciziile Bisericii Ortodoxe sunt reprezentate cu o nuanță gri în Tabelul 5.2. Putem aprecia că Biserica Ortodoxă implementa o variantă mai relaxată a Programului Matrimonial şi Familial.[38]

Aspectul mai important este că diferite grupuri religioase au dezvoltat un spectru larg de forme de căsătorie având girul divinității, de la căsătoriile între frați şi surori din zoroastrism până la interdicția generală impusă de Biserica Apuseană chiar şi asupra rudelor prin alianță foarte îndepărtate (veri de gradul al şaselea). Biserica Apuseană a ajuns să dețină un set extrem de tabuuri referitoare la incest, percepute ca expresii ale voinței lui

Dumnezeu, cu consecințe majore pe termen lung, care au netezit într-un final calea pentru psihologia WEIRD.

În încercarea de a afla de unde provin tabuurile referitoare la incest impuse de Biserică, i-am putea suspecta pe creştinii romani că ar fi anticipat cumva efectele genetice şi sociale pe termen lung ale diverselor interdicții referitoare la căsătorie. Cu toate că ocazional unii scriitori creştini şi musulmani au făcut într-adevăr speculații referitoare la aceste efecte, asemenea ipoteze vagi cu privire la posibilele consecințe ale diverselor obiceiuri matrimoniale nu par să fi introdus dezbaterile religioase pe tema incestului sau să fi motivat abolirea obiceiurilor matrimoniale străvechi. Chiar în lumea modernă, acolo unde sunt disponibile date ştiințifice detaliate, încă au loc dezbateri în jurul chestiunii poligamiei şi a căsătoriei între veri. Mai mult, nici înțelegerea sumară a efectelor consangvinizării asupra sănătății, nici beneficiile sociale ale căsătoriilor cu un singur partener neînrudit nu pot explica tabuurile referitoare la incest care exclud căsătoria cu afini, cu frați şi surori, cu naşi (precum şi cu descendenții naşilor), deoarece aceştia nu au nici o legătură genetică, şi nici nu e necesar să fie apropiați din punct de vedere social.[39]

În cele din urmă, Biserica Apuseană, precum şi alte religii au adoptat o constelație de credințe şi de practici referitoare la căsătorie – Programul Matrimonial şi Familial – dintr-un set complex de cauze istorice. Totuşi, ceea ce contează pentru noi acum este modul în care diverse seturi de credințe şi de practici de inspirație religioasă au influențat viața în termeni practici, în comparație cu alternativele existente şi în competiție cu alte societăți pe termen lung. În următoarele două milenii, cum au stat lucrurile în societățile influențate de Programul Matrimonial şi Familial, în comparație cu alte grupuri, care au adoptat sau au menținut formule mai intensive de organizare a rudeniei?[40]

Impactul global al Programul Matrimonial şi Familial asupra societăților Europei medievale a fost foarte puternic, aşa cum vom vedea în cele ce urmează. Până una-alta, să analizăm cazul concret al unei persoane din secolul al XI-lea aflate în căutarea unui partener sau a unei partenere de căsătorie. Teoretic, o asemenea persoană trebuia să excludă cei aproximativ 2 730 de veri sau verişoare şi cele aproximativ 10 000 de rude de pe lista candidaților, inclusiv copiii, părinții şi partenerii de căsătorie ai tuturor acestor veri. În lumea modernă, cu oraşe trepidante de milioane de locuitori, asemenea interdicții ar putea fi uşor de respectat. Dar în lumea medievală cu ferme răzlețe, comunități de săteni închise şi mici oraşe, aceste interdicții îi forțau pe cei care voiau să se căsătorească să-şi caute un partener la distanțe mari, sperând să găsească un membru al unei comunități creştine îndepărtate, adesea în alte grupuri etnice sau tribale. Cred că aceste efecte erau resimțite cel mai puternic în straturile medii economic, printre oameni suficient de realizați încât să fie remarcați de Biserică, dar nu suficient de puternici încât să poată folosi mita sau alte metode de influență pentru a ocoli regulile. Astfel, este foarte probabil ca PMF să fi dizolvat instituțiile bazate pe rudenie intensivă din centru spre exterior. Elitele sociale europene aveau să fie ultimele redute, PMF trecând lent şi sistematic la reorganizarea structurii sociale ierarhic inferioare (Figura 3.3).[41]

SFÂRŞITUL FILIAŢIILOR: ADOPŢIe, POLIGAMIe ŞI RECĂSĂTORIRE

Deşi clanurile şi filiaţiile sunt instituţii cu mare forţă psihologică, ele au un cusur: fiecare generaţie trebuie să dea naştere la moştenitori. O singură generaţie lipsită de urmaşi poate însemna sfârşitul unei filiaţii venerabile. Statistic, filiaţiile formate din câteva duzini sau chiar câteva sute de persoane se vor ciocni, la un moment dat, de imposibilitatea „producerii" unui adult de sex masculin – de pildă, bărbaţi dintr-o dinastie sau dintr-un clan patriliniar. În fiecare generaţie, aproximativ 20% din familii vor avea copii de un singur sex (de ex. fete), iar alte 20% din familii nu vor avea copii deloc. Aceasta înseamnă că toate filiaţiile se vor găsi la un moment dat fără nici un membru de sex masculin, adică sexul moştenitorilor. Din această cauză, evoluţia culturală a conceput strategii pentru crearea moştenitorilor, care implică adopţia, poligamia şi recăsătorirea. Adopţia, un fenomen comun în multe societăţi, le permite familiilor fără moştenitori de parte bărbătească să adopte un moştenitor, de obicei o rudă. În cadrul căsătoriilor poligame, bărbaţii care nu au un moştenitor de sex masculin de la soţia principală pot pur şi simplu să-şi ia a doua sau a treia soţie şi să încerce mai departe. În societăţile monogame, cum era cea romană, cei lipsiţi de moştenitori puteau să divorţeze şi să se recăsătorească în speranţa obţinerii unei partenere mai fertile.[42]

Biserica a făcut eforturi susţinute în sensul blocării acestor strategii. Adopţia fusese un factor major în societăţile Europei precreştine. Atât în Grecia, cât şi în Roma antică existau legi referitoare la adopţie. Totuşi, la jumătatea primului mileniu, codurile de legi ale triburilor creştinate nu mai prevedeau mecanisme legale pentru transferarea formală a rolurilor de rudenie, a drepturilor de moştenire şi a responsabilităţilor rituale. Eforturile Bisericii au dus la asocierea eficientă a tuturor drepturilor de moştenire cu descendenţa genealogică. În consecinţă, adopţia legalizată îşi face apariţia în codul englez abia în 1926, după legalizarea adopţiei în Franţa (1892) şi în Massachusetts (1851).[43]

Aşa cum am observat anterior, Biserica a subminat poligamia, care reprezenta o încercare de a obţine moştenitori, nu doar prin interzicerea fermă a mai multor soţii, ci şi prin avansarea ideii de caracter nelegitim. În Europa precreştină diverse forme de poligamie erau foarte răspândite, dacă judecăm după valul de îngrijorare exprimată atât de episcopi, cât şi de misionarii care se luptau cu abolirea acestei practici. Bărbaţii bogaţi puteau să aibă o soţie principală, la care se adăugau soţii de rangul al doilea. Pentru a fi consideraţi moştenitori, copiii soţiilor de rangul al doilea erau „educaţi" în scopul continuării filiaţiei, al aducerii de sacrificii rituale strămoşilor şi al obţinerii moştenirii şi a titlurilor. Prin recunoaşterea exclusivă a copiilor soţiei legitime a unui bărbat (căsătoria trebuia încheiată în biserică), declarându-i astfel eligibili pentru moştenire şi succesiune, Biserica a zădărnicit practica „educării" şi a închis astfel accesul obişnuit la dreptul de moştenire.[44]

Dacă nu ai voie să aduci noi soții în gospodărie prin poligamie, atunci ai putea măcar să divorțezi şi să te recăsătoreşti cu o femeie mai tânără în speranța obținerii unui moştenitor? Nu, Biserica a închis şi această cale. În 673, de pildă, Sinodul de la Hertford a interzis recăsătorirea chiar dacă divorțezi legal. Nici măcar regii nu făceau excepție, ceea ce pare surprinzător. La mijlocul secolului al IX-lea, când regele din Lotharingia şi-a repudiat soția şi şi-a luat concubina în căsătorie, făcând-o soție principală, doi papi succesivi au purtat o campanie îndelungată, care a durat un întreg deceniu, pentru a-l aduce pe calea cea dreaptă. După rugăminți succesive, sinoduri şi amenințări cu excomunicarea, regele a cedat în cele din urmă şi s-a dus la Roma să ceară iertare. Aceste hărțuiri din partea papilor au continuat pe durata întregului Ev Mediu. Într-un final, în secolul al XVI-lea, regele Henric al VIII-lea a trecut la protestantism, transformând întreaga Anglie într-o țară protestantă, ca reacție la îndărătnicia papei.[45]

Restricțiile referitoare la adopție, poligamie şi recăsătorire impuse de Biserică au dus în cele din urmă la dispariția filiațiilor, care s-au trezit la un moment dat fără moştenitori. Astfel, multe dinastii europene au dispărut din cauza lipsei unui moştenitor. Aşa cum s-a întâmplat şi în cazul limitărilor PMF privind incestul, aceste dispariții au fost benefice pentru Biserică, întrucât au dus la eliberarea oamenilor de constrângerile relațiilor puternice de rudenie şi au generat o revărsare de bogăție spre cuferele Bisericii. Noile surse de venit erau reprezentate de vânzarea drepturilor de anulare a căsătoriei: da, recăsătorirea era imposibilă... dar, în anumite condiții, prima căsătorie putea fi anulată – invalidată, de parcă nici n-ar fi existat. Evident că pentru un asemenea miracol aveai de plătit o sumă substanțială.

Acum să aruncăm o privire asupra modului în care aceste strategii, împreună cu unele ajustări ale normelor referitoare la proprietatea privată şi moştenire, au făcut din Biserică proprietarul de terenuri cel mai bogat din Europa, concomitent cu decimarea instituțiilor bazate pe rudenie, modificând astfel treptat lumile sociale cu care a trebuit să se confrunte fiecare generație.[46]

PROPRIETATE PRIVATĂ ŞI TESTAMENTE PERSONALE

Instituțiile bazate pe rudenie posedă adesea norme sociale care reglează problema moştenirii şi a posesiunii terenurilor şi a altor resurse valoroase. În societățile bazate pe filiații sau pe clanuri, de pildă, terenurile sunt de obicei proprietatea tuturor membrilor unui grup de rude. Moştenirea în aceste situații este directă: noua generație a membrilor clanului moşteneşte colectiv proprietățile generației anterioare, prin urmare nu există proprietate privată. Adeseori, ideea de a vinde terenurile clanului este de neconceput deoarece aceste teritorii sunt locuința strămoşilor clanului şi fac parte integrantă din ritualurile şi identitatea acestuia. Chiar şi când asemenea legături nu reprezintă o problemă sau pot fi depăşite, este necesar ca fiecare membru al grupului sau cel puțin fiecare cap de familie să-şi dea consimțământul pentru orice act de înstrăinare a proprietății, astfel încât

asemenea situații erau extrem de rare. În cadrul neamurilor, unde apar mai frecvent noțiunile mai individualizate de proprietate, frații, frații vitregi, unchii şi verii pot emite în general pretenții asupra pământului sau altor averi ale defunctului. Aceste pretenții sunt solid bazate pe tradiție, astfel încât nu pot fi ignorate prea uşor prin preferințele formulate de defunct. Astfel, un tată nu-şi poate dezmoşteni pur şi simplu frații sau chiar verii în favoarea slujitorului sau a preotului său. Moştenirea nu este o chestiune de preferință personală. În aceste societăți, este posibil ca noțiunile WEIRD referitoare la proprietate sau la testament personal să nu existe deloc sau să fie restrânse la circumstanțe limitate. În acest context, Biserica a făcut manevrele necesare pentru a-şi susține interesele proprii, promovând proprietatea privată şi moştenirea pe baza testamentului personal.

Pentru a vedea cum funcționau aceste formule, să pornim din Imperiul Roman din Antichitatea târzie, pe vremea când clasele conducătoare se bucurau de proprietatea privată şi de moştenirea pe bază de testament garantate prin lege. Folosind aceste instrumente, conducători creştini precum Ambrozie din Milano, au formulat o doctrină care le-a dat creştinilor înstăriți o rezolvare a problemei insolubile privind „trecerea cămilei prin urechile acului". Această dilemă izvorăşte din Evanghelia după Matei (19, 21–26), în care este descrisă o scenă în care Iisus îi lansează o provocare unui tânăr bogat:

„Dacă voieşti să fii desăvârşit, du-te, vinde averea ta, dă-o săracilor şi vei avea comoară în cer; după aceea, vino şi urmează-Mi." Când tânărul a auzit aceste cuvinte, a plecat întristat, pentru că deținea multe averi. Iar Iisus le-a spus ucenicilor Săi: „Adevărat zic vouă că un bogat cu greu va intra în împărăția cerurilor. Şi iarăşi zic vouă că mai lesne este să treacă cămila prin urechile acului decât să intre un bogat în împărăția lui Dumnezeu".

Transformând această parabolă într-o învățătură fundamentală, Ambrozie a zidit un tezaur pentru Biserică promovând ideea că cei bogați pot ajunge în rai dacă-şi donează averea celor săraci, prin intermediul Bisericii. În mod ideal, creştinii înstăriți trebuiau să-şi cedeze averea săracilor şi să se pună în slujba lui Dumnezeu. Mai mult, Biserica a oferit o alternativă şi mai simplă: bogații puteau să-şi lase o parte din avere sau chiar averea întreagă celor săraci la sfârşitul vieții pământeşti. Această formulă le permitea celor înstăriți să se bucure de posesiunile lor în timpul vieții şi, în acelaşi timp, să treacă prin proverbiala ureche a acului, manifestându-şi generozitatea față de săraci la sfârşitul vieții.[47]

Această doctrină a carității s-a dovedit genială. Creştinii bogați erau puternic motivați printr-o învățătură bine ancorată în cuvintele lui Iisus. Inspirați de această concepție, câtiva aristocrați romani au renunțat la imensele lor averi şi s-au dedicat slujirii religioase. De pildă, în anul 394 d.Hr., aristocratul roman Pontius Paulinus, care dispunea de o avere fabuloasă, a anunțat că s-a decis să urmeze sfatul lui Hristos şi să-şi împartă întreaga avere săracilor. Ceva mai târziu, în Barcelona, în cursul aceluiaşi an, Paulinus a

fost hirotonisit preot, în aprecierea mulțimii. Asemenea gesturi de renunțare, mai ales când sunt făcute de figuri prestigioase precum Paulinus, operează asupra psihologiei noastre ca sacrificii pentru amplificarea credibilității (gesturi SACRE, capitolul 4). Conducătorii Bisericii timpurii, printre care îi putem aminti pe Ambrozie din Milano, Augustin din Hipona şi Martin din Tours, au recunoscut cu toții forța demonstrației lui Paulinus pe care l-au promovat ca exemplu demn de urmat. Se spune că Martin făcea peste tot următoarea declarație: „Există un model demn de urmat!” Efectele psihologice ale unor asemenea renunțări costisitoare la avere ar fi urmat să ducă la: (1) înrădăcinarea sau adâncirea credinței celor care au fost martori la acest gest; (2) impulsionarea unor gesturi similare (alți bogați să imite gestul, amplificând entuziasmul pentru asemenea acțiuni); (3) îmbogățirea Bisericii, întrucât averile donate le parveneau săracilor trecând mai întâi prin sipetele ecleziastice.[48]

Nu trebuie să ne surprindă că majoritatea creştinilor nu au fost suficient de motivați încât să-şi doneze întreaga avere, cel puțin nu în timpul vieții. Totuşi, modele exemplare precum Paulinus au ajutat Biserica să-i convingă pe oameni să-şi lase săracilor la moarte o parte din avere sau chiar întreaga avere. Li se spunea că acest gest caritabil le asigura „comoara în cer” despre care vorbise Iisus fără a trebui să sufere inconvenientele unei vieți trăite în sărăcie. Această uşă lăturalnică prin care se putea obține accesul în paradis a fost atât de eficientă în îmbogățirea Bisericii, încât conducătorii seculari au trebuit în cele din urmă să dea legi care să limiteze excesul de dărnicie din partea celor bogați. De exemplu, regele vizigot a decretat că văduvele care aveau copii sau nepoți de frate aveau voie să înstrăineze doar un sfert din averea lor, celelalte trei sferturi revenindu-le copiilor şi rudelor.[49]

Accentul pus de Biserică pe ajutarea bolnavilor şi a celor muribunzi – o învățătură centrală a creştinismului – a explicat în parte eficiența acestei doctrine. Preoții erau chemați la căpătâiul muribunzilor bogați, la fel ca astăzi. Aceştia, plini de îndatorire, îi stăteau alături celui pe moarte, alinându-l şi pregătindu-i sufletul nemuritor pentru viața de apoi. Abilitățile unui preot, în conjuncție cu frica morții iminente şi cu o doză de nesiguranță referitoare la rai sau la iad, îi făcea pe bogați extrem de dispuşi să lase moştenire averi impresionante celor săraci (prin intermediul Bisericii).

Această strategie a moştenirii, aplicată elitelor sociale în Antichitatea târzie, a funcționat destul de bine în beneficiul Bisericii atâta vreme cât instituțiile aflate la guvernare care se ocupau de drepturile de proprietate şi de testamente aveau încă validitate. Totuşi, odată cu prăbuşirea Imperiului de Apus, Biserica a trebuit să acționeze într-o lume în care obiceiurile tribale locale tocmai se aflau într-un proces de codificare şi de formalizare. Deoarece codurile juridice timpurii ale populațiilor tribale, cum a fost cazul anglo-saxonilor şi al francilor, dezvăluie influențe puternice ale instituțiilor bazate pe rudenie intensivă, inclusiv drepturi de moştenire tradiționale, Biserica a fost puternic motivată să promoveze proprietatea privată şi moştenirea prin testament. Acționând în înțelegere cu conducătorii seculari, ea a făcut presiuni pentru a obține legi în favoarea proprietății private, drepturi de moştenire care favorizau doar moştenitorii direcți, descendenții (excluzându-i

astfel pe frați, unchi şi veri) şi mai multă autonomie în cazul moştenirilor prin testament.[50]

Această orientare spre proprietate privată şi testament personal a slăbit cu siguranță organizațiile bazate pe rudenie, întrucât aceste colectivități şi-au pierdut constant pământurile şi averile în beneficiul Bisericii. Găsindu-se pe patul de moarte, creştinii dădeau Bisericii tot ce puteau pentru a-şi îmbunătăți situația în lumea de dincolo. Cei care nu aveau moştenitori, neputând adopta copii şi neputându-se recăsători, îşi lăsau întreaga avere Bisericii, odată eliberați de restricțiile impuse de regulile moştenirii şi ale proprietății comune. Organizațiile bazate pe rudenie, în frunte cu patriarhii lor, au sângerat până la moarte, pe măsură ce Biserica le răpea drepturile normale de moştenire. Pământurile strămoşeşti au devenit proprietatea Bisericii.

Aceste modificări aduse moştenirii şi proprietății au accelerat şi finanțat expansiunea Bisericii. Răspândirea acțiunilor de binefacere probabil că a atras noi adepți prin forța persuasivă a darurilor scumpe – sacrificii pentru amplificarea credibilității – şi au adâncit credința adepților. Totodată, aceste moşteniri aduceau venituri în cascadă. Biserica a devenit extrem de bogată în timpul perioadei medievale datorită efectului cumulat al moştenirilor, zeciuielilor şi plăților pentru anumite servicii – cum ar fi dispense pentru căsătoria între veri şi anularea căsătoriilor. Dintre acestea, moştenirile reprezentau de departe procentul cel mai substanțial. În anul 900 Biserica ajunsese să dețină cam o treime din terenurile cultivate din Europa Apuseană, inclusiv în Germania (35%) şi în Franța (44%). Până la Reforma protestantă din secolul al XVI-lea, Biserica deținea jumătate din Germania şi un procent situat undeva între 33% şi 50% din Anglia.[51]

Prin subminarea relațiilor bazate pe rudenie, este probabil ca PMF să fi anihilat şi diferențele tribale dintre europeni înainte de Evul Mediu târziu. Comunitățile tribale şi etnice, aşa cum am observat în capitolul 2, sunt susținute în parte de tendințele noastre de a interacționa cu cei cu care vorbim aceeaşi limbă sau acelaşi dialect, cu care împărțim acelaşi port şi alte particularități etnice şi, totodată, de a învăța de la aceştia, precum şi de uşurința cu care interacționăm cu cei care împărtăşesc aceleaşi norme sociale ca noi. Adeseori căsătoria este văzută ca o forță majoră menită să reifice şi să consolideze granițele tribale. PMF-ul formulat de Biserică a acționat în sensul dizolvării triburilor europene prin (1) stabilirea unei identități sociale pantribale (identitatea creştină), (2) forțarea oamenilor să-şi găsească parteneri de căsătorie creştini în regiuni îndepărtate şi (3) crearea unui nou set de norme referitoare la căsătorie, moştenire şi locuință care să stabilească un fundament pe baza căruia comunități tribale diferite puteau începe să interacționeze, să se căsătorească şi să se coordoneze.[52]

Prin subminarea instituțiilor europene bazate pe rudenie, Programul Matrimonial şi Familial conceput de Biserică realiza simultan două obiective: îşi elimina rivalul principal cu care era în competiție pentru atragerea de adepți şi crea un flux de venituri. În cadrul instituțiilor bazate pe rudenie, loialitatea față de propriul grup şi comunitatea tribală predomină şi necesită

multe investiții. Odată cu slăbirea relațiilor de rudenie şi dizolvarea triburilor, creştinii aflați în căutarea siguranței puteau să se dedice pe deplin Bisericii şi altor asociații voluntare. De asemenea, PMF a generat venituri colosale – din dispense în scopuri maritale, anulare a căsătoriilor şi moşteniri – folosite în scopuri de misionariat, pentru acțiuni de binefacere şi construcția de noi catedrale. Pe lângă aceste contribuții la succesul Bisericii, interdicțiile matrimoniale şi regulile referitoare la moşteniri cuprinse în Programul Matrimonial şi Familial au modificat şi psihologia credincioşilor într-un mod care a avut impact prin ricoşeu asupra Bisericii, modificând-o din interior.[53]

Carolingienii, sistemul seniorial şi Modelul Matrimonial European

De la finele secolului al VI-lea, Biserica a descoperit că unele dintre interesele sale converg cu interesele conducătorilor franci. Asemenea multor altor regi de dinaintea lor şi de după ei, francii au fost constant în conflict atât cu familii aristocratice influente, cât şi cu numeroase clanuri puternice. Prin subminarea posibilității de a făuri alianțe prin căsătorie PMF a restrâns dimensiunile familiilor nobile şi ale grupurilor de rude, precum şi solidaritatea existentă între acestea. Astfel, Biserica a făcut corp comun cu regii franci, fapt care a oferit o autoritate seculară şi o aură militară Programului Matrimonial şi Familial (Tabelul 5.2). De pildă, în anul 596 d.Hr., regele merovingian Childebert al II-lea a decretat pedeapsa cu moartea pentru căsătoria cu mama vitregă, dar a lăsat pedepsele aferente altor forme de incest la latitudinea episcopilor. Dacă vinovatul opunea rezistență pedepsei aplicate de Biserică, averile sale erau confiscate şi împărțite rudelor acestuia (motivându-i astfel pe respectivii să demaşte abaterile de la aceste norme). Această alianță dintre papi şi regii franci a continuat prin Carol Martel până în Imperiul Carolingian. Atât regele Pepin cel Scurt, cât şi împăratul Carol cel Mare au făcut din interdicția, monitorizarea şi pedepsirea incestului priorități ale agendei lor politice.[54]

În timpul îndelungatei sale domnii, Carol cel Mare şi-a extins imperiul în Bavaria, în nordul Italiei, în Saxonia (Germania) şi în anumite regiuni ale Spaniei aflate sub dominație musulmană. Uneori aflându-se în frunte, iar alteori urmându-l, Biserica s-a dezvoltat odată cu imperiul. Această interdependență a fost marcată în ziua de Crăciun a anului 800, moment în care papa l-a încoronat pe Carol cel Mare acordându-i titlul de „împărat al romanilor". Figura 5.3 indică extinderea Imperiului Carolingian până în 814, anul morții împăratului.

Susținerea carolingiană de care s-a bucurat PMF al Bisericii a contribuit la modelarea populațiilor Europei într-un mod care a facilitat noi forme de organizare şi de producție. Prima dintre aceste instituții sociale şi economice, sistemul seniorial, a apărut în inima Imperiului Franc, precum şi în Anglia. Spre deosebire de instituțiile similare superficiale întâlnite în altă parte,

sistemul seniorial nu s-a bazat inițial nici pe sclavagism, nici pe relațiile de rudenie, aşa cum a fost cazul organizării vilei romane din Antichitatea târzie. Aici, cuplurile de ţărani deveneau parteneri în cadrul unor relații economice stabilite cu seniorii latifundiari şi cu alte gospodării de agricultori. Deşi unii dintre aceşti fermieri erau aserviți, legați de glie, mulți dintre ei erau liberi. Dacă avea nevoie de mână de lucru în gospodărie, familia angaja adolescenți sau tineri din alte gospodării în loc să profite de membrii cercurilor de rude. Copiii unui cuplu, odată ajunşi la vârsta adolescenţei, părăseau casa părintească şi se duceau să muncească fie pe domeniul seniorului, fie într-o altă gospodărie unde era nevoie de mână de lucru. Când unul dintre fii se căsătorea, fie prelua gospodăria părinților, fie îşi întemeia propriul cămin pe domeniul stăpânului părinților lui sau pe un alt domeniu, ori se putea muta într-un târg sau într-un oraş. Dacă prelua ferma părinților, devenea el însuşi cap de familie mai degrabă decât să lucreze sub autoritatea tatălui său; din momentul acela, părinții se retrăgeau într-un fel de semiinactivitate. Prin distribuirea muncii independent de legăturile de rudenie, acest sistem consolida rezidența neolocală şi limita şi mai mult autoritatea patriarhală. Gospodăriile care nu erau legate prin relații de rudenie aflate pe acelaşi domeniu erau o sursă flexibilă de oferte de muncă şi adesea cooperau, folosind în comun sursele de apă, morile, stupii, pădurile, livezile, viile şi grajdurile.[56]

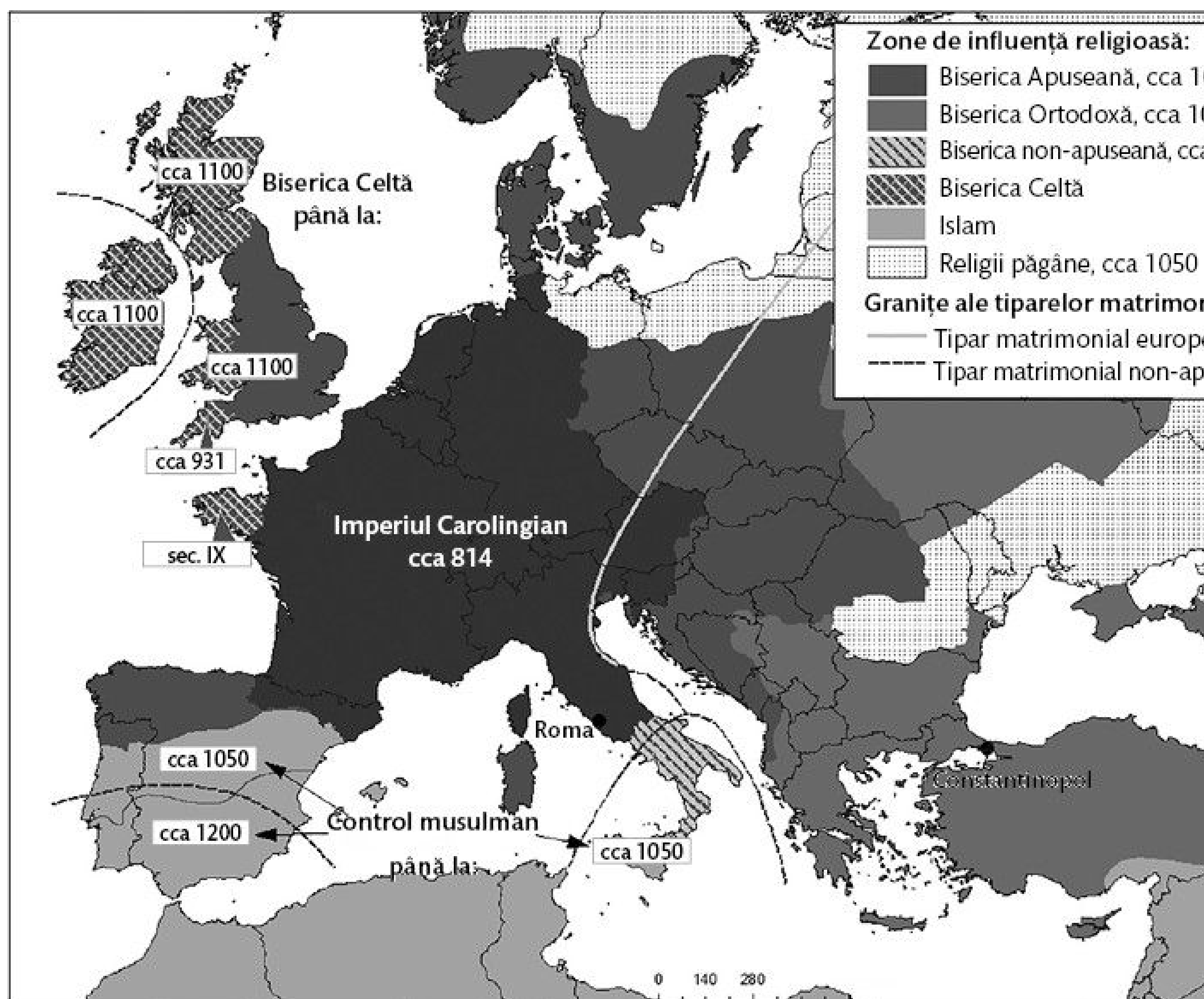


FIGURA 5.3. Această hartă ilustrează granițele Imperiului Carolingian în anul 814 d.Hr. şi teritoriile revendicate de Biserica Apuseană şi de cea Răsăriteană în timpul Marii Schisme (1054). Harta prezintă şi teritoriile aflate în posesia Bisericii Celte, precum şi pe cele controlate de puteri islamice. Aproximativ după anul 1500, există dovezi documentare ale Modelului Matrimonial European în multe dintre regiunile reprezentate în interiorul liniilor întrerupte. Pentru referință, harta indică granițele contemporane ale națiunilor europene moderne.[55]

Dintr-o perspectivă globală şi istorică, acest sistem seniorial este foarte ciudat. În China, în aceeaşi perioadă, pământul şi alte resurse erau de obicei deținute colectiv de clanuri patriliniare. Proprietățile deținute în comun de membrii clanului erau hambarele, locuințele strămoşeşti şi şcolile clădite pentru a-i ajuta pe membrii clanului să se pregătească pentru examenele în domeniul serviciilor publice necesare intrării în serviciile guvernamentale. În Irlanda, creştinată în perioada Bisericii Celte, înainte de consolidarea PMF al

Bisericii Apusene, sistemul seniorial era dominat de clanuri şi se baza pe munca sclavilor. Clanurile irlandeze dețineau şi controlau atât morile, cât şi cuptoarele pentru cărămizi. Dependența sistemului seniorial franc de gospodării formate din străini era un fenomen singular, la fel ca familiile nucleare şi rezidența neolocală. Legăturile de rudenie foarte slabe existente pe aceste domenii făceau ca atât indivizii, cât şi cuplurile să pornească (uneori) în căutarea unui trai mai bun în altă parte, pe alte moşii sau în oraşe şi în mănăstiri (evident, latifundiarii se opuneau adesea acestor inițiative).[57]

Complementaritatea dintre interesele misionare ale Bisericii, organizațiile senioriale şi aliații seculari ai Bisericii a avut ca rezultat pomparea unei doze deosebit de puternice din Programul Matrimonial şi Familial în Imperiul Carolingian şi în Anglia.[58] Cu puțin înainte de sfârşitul mileniului I d.Hr. recensămintele pe domeniile senioriale confirmă că familiile de țărani agricultori erau monogame, nucleare şi de dimensiuni reduse, având între doi şi patru copii. Cuplurile tinere formau adesea gospodării independente, neolocale, uneori mutându-se chiar pe domenii noi. Cu toate acestea, fetele se căsătoreau la o vârstă foarte fragedă, între 10 şi 15 ani, probabil deoarece bărbații din elitele sociale nu au renunțat foarte uşor la obiceiul de a-şi lua soții de rangul al doilea. De pildă, Carol cel Mare a avut în total 18 copii cu cele 10 soții ale sale, principale sau de rangul al doilea. Aceşti copii au zămislit trei dinastii europene, pe lângă alte familii regale: Habsburgii, Capeținii şi Plantageneții.[59]

La finele Evului Mediu şi la începutul Epocii Moderne, datele demografice erau suficient de bogate ca istoricii să poată contura statistic un Model Matrimonial European, definit prin următoarele trăsături-cheie:

1. Familii nucleare monogame cu rezidență neolocală. Bărbații devin capi de familie la vârste mai tinere, iar soțiile scapă de sub autoritatea mamelor şi a soacrelor. Evident, familiile nucleare şi rezidența neolocală erau doar un ideal; din cauza condițiilor economice, mulți erau încă forțați să trăiască în familii extinse. În schimb, idealul în China rămânea gospodăria patrilocală care adăpostea mai multe generații, deşi anumite familii erau constrânse de circumstanțe să se organizeze conform modelului nuclear.[60]

2. Căsătorie la vârsta maturității, vârsta adecvată pentru căsătorie atât la bărbați, cât şi la femei fiind în jur de 25 de ani. Acest model poate fi influențat de mulți factori, printre care şi alegerea personală (nu mai există căsătorii aranjate), dificultatea găsirii unui partener de căsătorie din afara cercului rudelor (tabuurile referitoare la incest), presiunea financiară a întemeierii unei noi gospodării (rezidență neolocală).[61]

3. Multe femei rămân necăsătorite. La vârsta de 30 de ani, cam 15%–25% din femeile europene din nordul şi apusul Europei rămâneau

necăsătorite. Biserica oferea un mecanism instituţional alternativ respectabil pentru evitarea căsătoriei: femeile puteau intra într-o mănăstire. Spre deosebire de situaţia din Europa Nord-Apuseană, în majoritatea societăţilor aproape 100% din femei se căsătoreau, de obicei de foarte tinere. În China tradiţională, de pildă, doar 1%–2% din femei mai erau necăsătorite la vârsta de 30 de ani.[62]

4. Familii mai mici şi fertilitate mai scăzută. Familiile de dimensiuni reduse au fost influenţate probabil de mai mulţi factori, printre care mai puţine legături de familie (mai puţin timp acordat creşterii copiilor), rezidenţă neolocală (mai puţine presiuni din partea rudelor prin alianţă), căsătorie la vârste mai mature şi inexistenţă a poligamiei.

5. Perioadă premaritală dedicată muncii. Între pubertate şi adolescenţa târzie, tinerii părăseau adeseori căminul părintesc, ducându-se să lucreze în casele altor familii, unde câştigau bani, deprindeau abilităţi noi şi observau alte moduri în care putea fi condusă o gospodărie. Din punct de vedere istoric şi global, angajarea forţei de muncă din afara cercului familiei – „servitori implicaţi în cercul vieţii" – este un fenomen rar întâlnit.[63]

Delimitările aproximative propuse pentru Modelul Matrimonial European sunt schițate în Figura 5.3. Zonele unde nu se regăseşte acest model sunt foarte sugestive. Irlandezii, fiind creştinați de timpuriu, au resimțit impactul deplin al PMF abia când au fost cuceriți de englezi în secolul al XII-lea. Tot astfel, sudul Spaniei s-a aflat sub stăpânire musulmană între anii 711 şi 1492, deşi posesiunile lor teritoriale s-au restrâns treptat în această perioadă. Sudul Peninsulei Italice, spre deosebire de regiunile nordice, n-a fost nicicând consolidat în cadrul Imperiului Carolingian (unde PMF a fost impus de timpuriu), iar anumite zone erau guvernate de sultani musulmani sau de împărați bizantini. În răsărit, Modelul Matrimonial European este activ mult mai aproape de granițele vechiului Imperiu Carolingian decât de granițele oficiale trasate în timpul Marii Schisme între Biserica Apuseană şi cea Răsăriteană.[64] Lucrurile stau astfel pentru că, deşi Biserica s-a extins în cele din urmă spre răsărit, PMF a sosit mult mai târziu. În capitolul 7 vom vedea că o mare parte din variația în realizarea căsătoriilor între veri care au continuat în Europa până în secolul XX poate fi explicată dacă ştim momentul intrării în scenă a PMF.[65]

Ecouri în timp

Pe măsură ce instituțiile bazate intensiv pe rudenie s-au dizolvat, europenii Evului Mediu au căpătat din ce în ce mai multă libertate de mişcare, atât din punct de vedere relațional, cât şi locativ. Eliberați de obligațiile familiale şi de interdependența moştenită, oamenii au început să-şi aleagă persoanele cu

care intrau în legătură – prietenii, partenerii de căsătorie, partenerii de afaceri şi chiar protectorii pentru a-şi construi propriile reţele relaţionale. Libertatea relaţională a generat mobilitate locativă, pe măsură ce persoane singure şi familii nucleare s-au deplasat spre teritorii noi şi comunităţi urbane în expansiune. S-a deschis astfel o uşă spre dezvoltarea şi răspândirea asociaţiilor voluntare, care cuprindeau atât organizaţii religioase, cât şi instituţii noi, precum oraşe, ghilde profesionale şi universităţi.[66] Aceste progrese, fundamentate pe transformări psihologice pe care le voi evidenţia în următoarele şapte capitole, au pregătit revoluţiile urbane, comerciale şi juridice din perioada Evului Mediu matur.[67]

Impactul schimbărilor sociale asupra Bisericii înseşi este foarte interesant, întrucât reprezintă un fel de feedback obţinut între schimbările sociale şi psihologice operate de PMF şi de evoluţia ulterioară a instituţiilor catolice. De pildă, primele mănăstiri din Anglia anglo-saxonă, înainte de sosirea echipei misionare trimise de papa Grigore în jurul anului 600 d.Hr., erau în general afaceri de familie. Funcţiile de abate şi de stareţă erau preluate de la un frate la altul sau de la mamă către fiică. În Irlanda, aceste practici au durat sute de ani, întrucât mănăstirile erau guvernate de clanuri irlandeze bogate şi transferate prin moştenire ca proprietate colectivă.[68] Totuşi, distrugerea instituţiilor bazate pe rudenie, asociată cu stipularea în cele din urmă a ilegitimităţii copiilor de preoţi, a anulat implicarea puternică a grupurilor de rude în organizaţiile Bisericii. Multe mănăstiri le impuneau călugărilor aspiranţi condiţia de a renunţa la legăturile de rudenie, cerându-li-se să aleagă între Biserică şi familii. Începând cu abaţia Cluny (910 d.Hr.) şi accelerând ritmul odată cu apariţia Ordinului Cistercian (1098 d.Hr.), mănăstirile şi-au pierdut treptat caracterul de structuri apropiate clanului, transformându-se în ceva asemănător ONG-urilor, cu alegeri democratice pentru funcţia de abate, documente constitutive şi o ierarhie electorală care asigura echilibrul dintre independenţa locală şi autoritatea centralizată.[69]

PMF formulat de Biserică a remodelat familia europeană în cadrul unui proces care a luat sfârşit acum 500 de ani. Dar oare acest proces chiar a avut efecte vizibile asupra psihologiei zilelor noastre? Oare faptul că suntem educaţi în cadrul unor instituţii în care relaţiile de rudenie au o pondere mai mică ne influenţează semnificativ motivaţiile, percepţiile, emoţiile, modul de gândire şi concepţiile despre sine? Putem oare identifica sursa diversităţii psihologice contemporane în influenţa Bisericii?

6. Diferenţe psihologice, familii şi Biserica

Familia este prima instituţie cu care intrăm în contact când venim pe lume şi, până de curând, în multe societăţi, familia a oferit cadrul organizaţional central în viaţa majorităţii oamenilor. Astfel, este logic că aceasta joacă un rol fundamental în modelarea minţii şi comportamentului nostru. În capitolul 1 am descris modelele diversităţii psihologice la nivel global în domenii care variază de la individualism, conformism şi vină până la încrederea impersonală, gândirea analitică şi folosire a intenţionalităţii în

judecățile morale. Aici, încep prin a prezenta dovezile că această diversitate psihologică se conturează, în parte, pe măsură ce mințile noastre se adaptează la mediile construite cultural pe care le întâlnim, mai ales în timp ce ne formăm ca persoane. Vom analiza modul în care instituțiile bazate intensiv pe rudenie influențează psihologia oamenilor şi, mai precis, cum destrămarea acestor instituții, realizată de Biserică, i-a împins pe europeni şi, mai târziu, pe membrii altor populații, în mod involuntar, spre o psihologie WEIRD.

În acest scop, voi prezenta mai întâi două metode de măsurare a intensității instituțiilor bazate pe rudenie pentru mai multe grupuri etnolingvistice şi țări de pe glob. Apoi, folosind o lentilă cu unghi larg, voi demonstra că intensitatea relațiilor de rudenie poate explica porțiuni semnificative din diversitatea psihologică a națiunilor descrisă în primul capitol. Vom observa următorul fenomen: cu cât instituțiile tradiționale bazate pe rudenie ale unor populații sunt mai slabe, cu atât mai pronunțat va fi caracterul WEIRD al psihologiei lor de astăzi. Apoi mă voi referi la răspândirea istorică a Bisericii pentru a crea o măsură a duratei Programului Matrimonial şi Familial pentru fiecare țară a lumii. Putem să interpretăm acest fapt drept o doză cu eliberare prelungită din Programul Matrimonial şi Familial, măsurată în secole de expunere la Biserică. Pe baza acestei dozări istorice, vom vedea mai întâi că, pe măsură ce creşte tăria unei doze din Programul Matrimonial şi Familial ingerate de o populație, intensitatea instituțiilor bazate pe rudenie scade. În cele din urmă, vom face o corelație directă între aceste doze din Programul Matrimonial şi Familial şi diferențele psihologice contemporane. Cu cât această doză din PMF este mai puternică, surprinzător, cu atât mai pronunțat va fi caracterul WEIRD al psihologiei lor de astăzi.

În capitolul următor mă voi concentra asupra diversității psihologice din interiorul Europei şi chiar din interiorul granițelor țărilor europene, precum şi asupra celei din China şi India. Analizele acestea nu numai că vor confirma raportul anticipat între diversitatea psihologică, pe de o parte, şi intensitatea rudeniei şi Biserică, pe de alta, ci ne vor şi face imuni la stabilirea opozițiilor Occident versus ceilalți şi WEIRD versus non-WEIRD pe care le-am putea construi mental. Nu intenționăm să identificăm diferențe constante sau esențiale între popoare, ci să observăm un proces evolutiv aflat în desfăşurare, influențat de factori multipli care se manifestă dincolo de granițele geografice de-a lungul secolelor.

Intensitate a relaţiilor de rudenie şi psihologie

Raportul dintre intensitatea relațiilor de rudenie şi psihologie a fost studiat sistematic de echipa mea printre ai cărei membri se numără economiştii Jonathan Schulz, Duman Bahrami-Rad şi Jonathan Beauchamp, precum şi colegul meu Benjamin Enke, care a fost inspirat de ideile din această carte. Pe baza acestor eforturi, vom măsura intensitatea relațiilor de rudenie folosind atât un indice al normelor bazate pe rudenie tradiționale, cât şi rata actuală a căsătoriilor între veri pentru populații diferite. Prima abordare

sintetizează date antropologice din Atlasul Etnografic într-un singur număr pentru fiecare populație, ceea ce voi numi Indicele Intensității Rudeniei sau IIR. IIR combină date sintetizate în Tabelul 5.1 referitoare la căsătoriile între veri, familiile nucleare, moştenirea bilaterală, rezidența neolocală şi monogamie (versus poligamie) cu informații despre clanuri şi despre obiceiuri referitoare la căsătoria cu membrii aceleiaşi comunități (endogamie). Astfel, ea surprinde intensitatea istorică sau tradițională a instituțiilor bazate pe rudenie manifestată de populațiile lumii, nu practicile existente în secolul XXI. Data medie atribuită datelor antropologice din Atlas este în jurul anului 1900 al erei noastre, aşadar a trecut aproximativ un secol între data când s-au făcut măsurătorile noastre istorice referitoare la rudenie şi cea la care s-au făcut măsurătorile noastre psihologice.

Instituțiile istorice precum rudenia pot influența psihologia contemporană pe căi multiple. Cea mai evidentă dintre acestea este prin persistență, iar durabilitatea instituțiilor bazate pe rudenie este bine cunoscută. Folosind sondaje recente la nivel global, colaboratorii mei, împreună cu mine, au reuşit să confirme că modelele matrimoniale şi locative înregistrate în Atlas au continuat într-o oarecare măsură până în secolul XXI. Cu toate acestea, chiar când s-a renunțat la practicile instituționale, valorile, motivațiile şi practicile de socializare care erau strâns legate de aceste instituții tradiționale pot persista generații întregi, fiind susținute prin procesul transmiterii culturale. Acest proces creează o cale prin care chiar instituții istorice dispărute pot influența mințile contemporane. De exemplu, o populație poate dezvolta un complex de valori (de ex., pietate filială), motivații (de ex., respect față de vârstnici), preferințe (de ex., descendenții de sex masculin sunt preferați fetelor) şi ritualuri aferente clanurilor sale patriliniare, dar, ulterior, organizațiile clanurilor pot fi interzise şi anihilate oficial de către stat (aşa cum s-a întâmplat în China anilor 1950). În această situație, procesul transmiterii culturale poate perpetua o psihologie de clan timp de generații, chiar după dispariția organizațiilor clanurilor. De fapt, întrucât este posibil ca psihologia oamenilor să nu fi avut destul timp să se adapteze la practicile de rudenie recent adoptate, măsurarea instituțiilor tradiționale bazate pe rudenie poate reuşi chiar mai bine să explice diversitatea psihologică decât instituțiile familiei contemporane.[1]

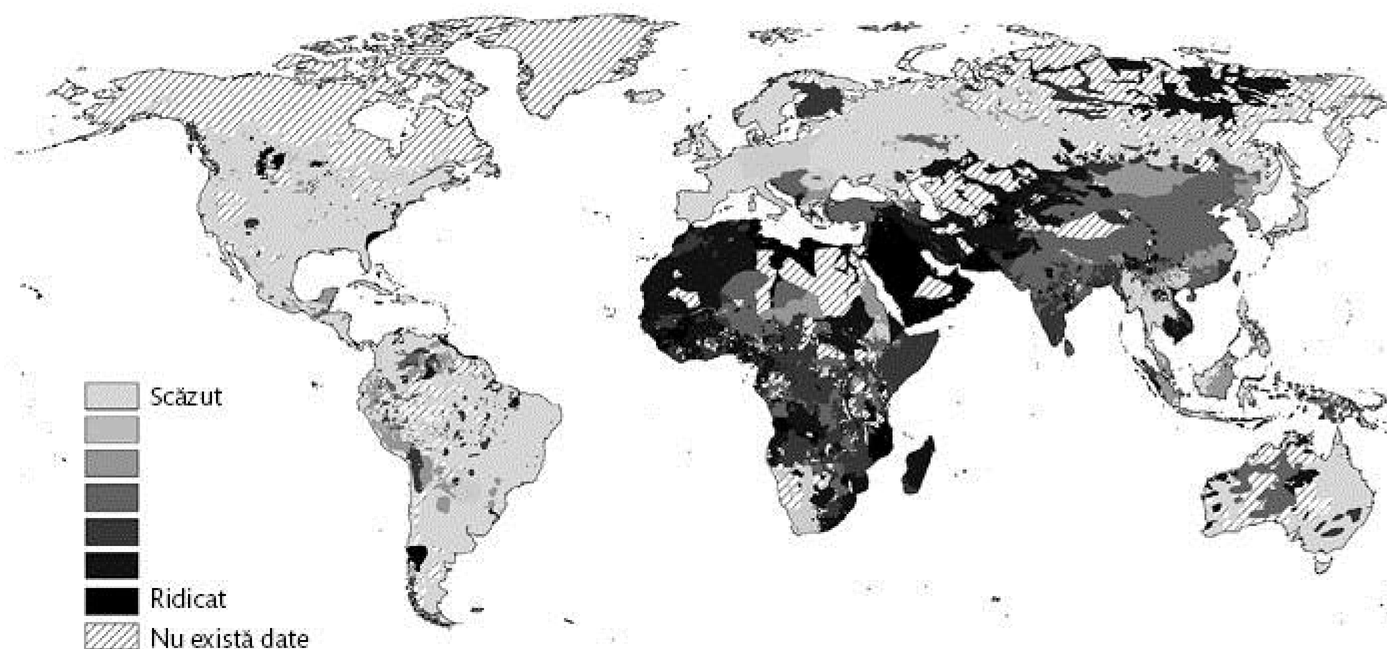


FIGURA 6.1. Indice al Intensității Rudeniei (IIR) pentru grupurile etnolingvistice din lumea întreagă. Nuanțele mai închise indică instituțiile bazate pe rudenie cu un caracter mai puternic. Pentru zonele haşurate nu există date.[2]

Figura 6.1 redă Indicele Intensității Rudeniei pentru mai bine de 7 000 de grupuri etnolingvistice de pe suprafața globului, nuanțele mai închise indicând instituții bazate mai intens pe rudenie. Continentul american, de pildă, este locuit acum în cea mai mare parte de popoare ale căror instituții bazate pe rudenie derivă din comunități istorice europene. Astfel se explică de ce majorității continentului american i s-au atribuit valori ale IIR a căror origine poate fi detectată în Europa. Zonele mai închise la culoare din America de Sud reprezintă în general populații indigene contemporane.[3]

Acest indice prezintă două mari neajunsuri. Mai întâi, datele care stau la baza Atlasului provin din rapoarte antropologice referitoare la norme sociale locale. În consecință, IIR nu reflectă neapărat realitatea din teren – comportamentul oamenilor. Pentru a stabili dacă datele etnografice înregistrate în Atlas reprezintă într-adevăr modele comportamentale durabile, am studiat relația dintre Indicele Intensității Rudeniei şi legăturile genetice dintre aceste populații pe baza mostrelor de ADN preluate de la câteva sute de grupuri. Cu cât valoarea IIR pentru un grup este mai ridicată – am constatat noi –, cu atât este mai ridicată şi valoarea rudeniei genetice (chiar după ce am verificat statistic existența altor factori care ar putea influența rudenia). Este exact lucrul la care ce ar trebui să ne aşteptăm dacă normele sociale stabile raportate ar influența într-adevăr comportamentul oamenilor de-a lungul secolelor – cultura îşi pune amprenta asupra genomului.[4]

Al doilea inconvenient este că IIR, ca indice, combină nediferențiat mai multe aspecte diferite ale instituțiilor bazate pe rudenie, astfel încât nu ne putem da seama care dintre trăsăturile relațiilor de rudenie au rol psihologic. Este vorba despre interdicțiile referitoare la căsătoria între veri sau la poligamie? Evident, eu cred că fiecare element al indicelui nostru joacă un anumit rol (de aceea le-am cuprins pe toate în indice), dar ar fi de dorit să putem distinge efectele obiceiurilor individuale. Pentru a trata această chestiune, voi folosi şi eu datele referitoare la procentul căsătoriilor dintre veri sau dintre alte rude apropiate. Atunci când facem comparații între țări, vom folosi procentele căsătoriilor între veri de gradul al doilea sau între rude şi mai apropiate (prezentate în Figura 5.2). Voi numi acest criteriu „prevalența căsătoriilor între veri” sau, pur şi simplu, „căsătorie între veri”. Aceste valori se bazează pe date din secolul XX şi, de obicei, sunt observate cu cel puțin câteva decenii înainte de măsurătorile noastre psihologice.

Căsătoria între veri are o importanță specială şi merită evidențiată, deoarece reprezintă una dintre trăsăturile centrale care diferențiază politicile matrimoniale ale Bisericii Apusene de cele ale Bisericii Ortodoxe. În timp ce Biserica Apuseană a făcut tot posibilul, secole întregi, să suprime chiar şi căsătoriile între rude îndepărtate în Evul Mediu timpuriu şi matur, Biserica Ortodoxă a acționat lent în privința stabilirii unor restricții şi a punerii acestora în practică.

Pentru a corela aceste măsuri ale intensității rudeniei cu diferențele psihologice, vom analiza trei tipuri de rezultate. Mai întâi, acolo unde este posibil, voi analiza experimente de laborator sau scale psihologice atent concepute. Acestea ne oferă cele mai bune măsurători ale variației psihologice, deşi nu sunt de obicei disponibile în multe țări. Pentru a completa aceste măsurători, vom examina câteva întrebări din chestionarele administrate la nivel global care ating aspecte psihologice similare. Aceste sondaje oferă date foarte bogate, obținute de la sute de mii de persoane din multe țări, astfel încât putem verifica statistic efectele unor factori potențial importanți alături de intensitatea relațiilor de rudenie care ar putea influența psihologia oamenilor, precum cei care au legătură cu clima, geografia, religia şi răspândirea bolilor. În anumite cazuri, vom putea de asemenea compara psihologia imigranților care locuiesc în aceeaşi țară folosind intensitatea rudeniei din țara lor de proveniență sau a grupului lor etnolingvistic. În cele din urmă, ori de câte ori va fi posibil, vom analiza modelele comportamentale din lumea reală, asociate unor atribute psihologice surprinse în experimente şi sondaje. Acest lucru este important, deoarece arată că diferențele psihologice pe care le studiem influențează viața în moduri semnificative.

INDIVIDUALISM, conformism **ŞI** VIN**Ă**

Natura instituțiilor bazate pe rudenie influențează modul în care ne gândim la noi înşine, la relațiile, motivațiile şi emoțiile noastre. Prin plasarea indivizilor într-o rețea de legături sociale dense, interdependente şi moştenite, normele relațiilor strânse de rudenie reglementează

comportamentul uman în moduri subtile şi puternice. Aceste norme îi motivează pe indivizi să se monitorizeze îndeaproape şi să procedeze la fel cu membrii grupului lor pentru a se asigura că toată lumea respectă consensul. De asemenea, aceste norme le conferă vârstnicilor mai multă autoritate asupra membrilor mai tineri ai grupului. Reuşita în acest tip de medii sociale depinde de conformarea față de semeni, de respectul față de autoritățile tradiționale, de sensibilitatea la ruşine şi de orientarea spre colectiv (adică, în direcția clanului) mai mult decât spre propria persoană.

În schimb, când relațiile sunt mai puține şi mai slabe, indivizii trebuie să făurească relații reciproc avantajoase, adesea cu străinii. Pentru a realiza acest lucru trebuie să iasă în evidență printr-un set de calități, realizări şi dispoziții. Succesul în aceste lumi centrate în jurul individului favorizează cultivarea unui grad mai mare de independență, mai puțin respect față de autoritate, un sentiment mai pronunțat de vină şi mai multă atenție acordată succeselor personale.

Acest lucru sună plauzibil, dar să fie oare adevărat că societățile cu instituții bazate pe relații strânse de rudenie au norme mai stricte? O echipă de cercetători condusă de psihologul Michele Gelfand a dezvoltat o scală psihologică pentru a evalua gradul de strictețe al normelor mai multor societăți. Societățile mai „stricte", față de cele mai „relaxate", sunt guvernate de multiple norme dependente de context, care sunt aplicate la fel de strict. Chestionarul administrat de echipă le cere respondenților să spună dacă sunt de acord sau nu, şi în ce măsură, cu afirmații de genul: „Normele sociale pe care trebuie să le respecte locuitorii acestei țări sunt numeroase" şi „În această țară, dacă cineva se comportă necorespunzător, ceilalți îşi vor manifesta puternic dezaprobarea". Figura 6.1 a fost elaborată pe baza datelor colectate de la mii de participanți şi arată că un IIR mai mare (A) sau o rată mai ridicată a căsătoriilor între veri (B) corespunde unui sentiment de strictețe mai pronunțat. Aceste grafice prezintă variații de la zone „relaxate", cum ar fi Venezuela, la locuri „stricte", cum ar fi Pakistanul.

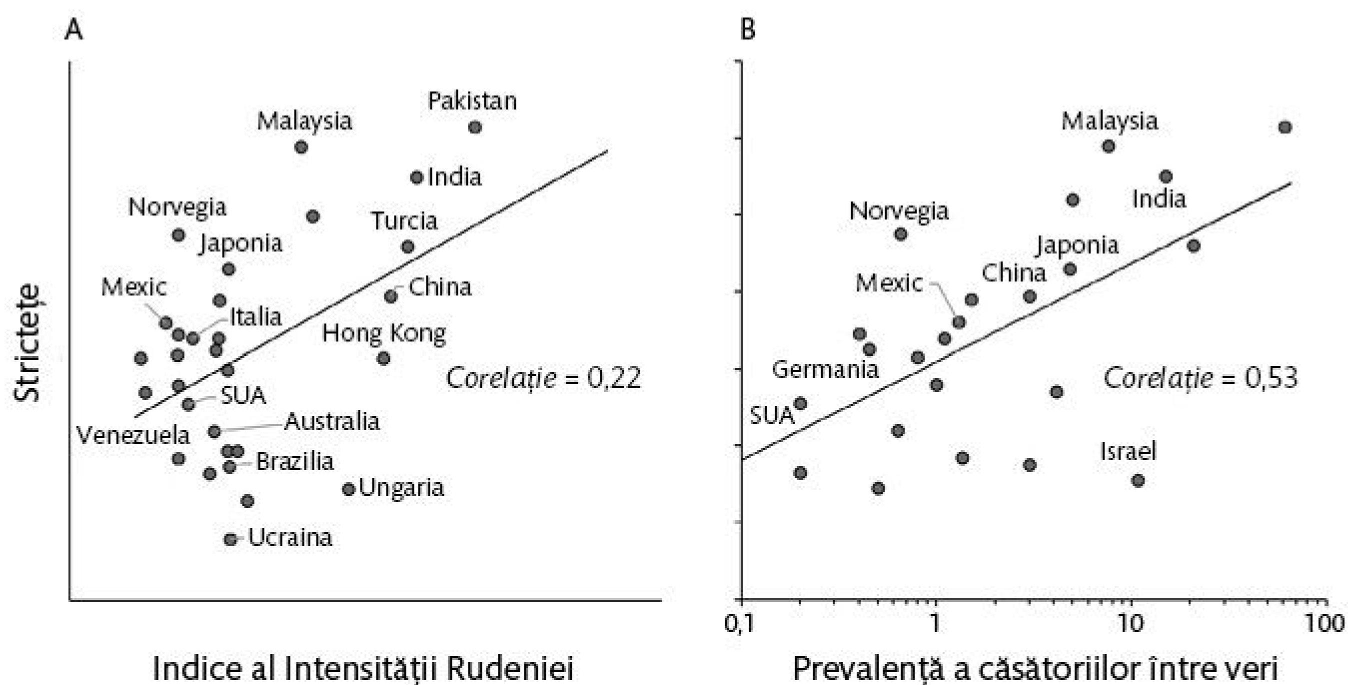


Figura 6.2. Raport dintre „strictețea" psihologică şi (A) Indicele Intensității Rudeniei (30 de țări) şi (B) prevalența căsătoriilor între veri (procent al căsătoriilor cu rudele apropiate până la veri de gradul al doilea, 23 de țări). Prevalența căsătoriilor între veri este reprezentată pe o scară logaritmică.[5]

Urmează să observăm mai multe asemenea perechi de grafice, aşa că vom prezenta aici câteva linii orientative pentru înțelegerea lor. Mai întâi, pentru întreaga secțiune dedicată intensității relațiilor de rudenie, axele verticale vor rămâne la acelaşi nivel pentru fiecare set de grafice, facilitând comparația prin alăturare între efectele psihologice ale IIR şi cele ale căsătoriei între veri. În al doilea rând, când valorile reale reprezentate sunt semnificative doar în relație cu alte valori, aşa cum e cazul IIR, nu le-am inclus în grafic pentru a evita confuzia. Ceea ce contează în aceste cazuri este poziția relativă a diverselor populații pe grafic. Totuşi, ori de câte ori valorile sunt uşor de înțeles sau pot sublinia concretețea datelor, am inclus şi numerele.

Căsătoria între veri, de pildă, foloseşte procentele căsătoriilor cu rudele apropiate, astfel încât acestea apar în toate graficele. În al treilea rând, datorită modului în care căsătoria între veri acționează ca un liant al societății, efectele se observă cel mai clar pe o scară logaritmică. Dacă nu ştiți prea multe despre scările logaritmice, nu vă faceți griji; puteți citi procentele pe axa orizontală. Modul cel mai simplu de a afla cum funcționează o scară logaritmică este de a înțelege că impactul (atât cel asupra lumii sociale, cât şi cel asupra psihologiei oamenilor) creşterii ratei căsătoriei între veri de la 0 la 10% este mult mai puternic decât efectul creat prin amplificarea sa cu exact aceeaşi valoare de la 40% la 50%. Un mic procent de căsătorii între veri are ecouri puternice. Utilizarea unei scări logaritmice ne permite să vizualizăm această realitate mai uşor.[6]

Oare instituțiile bazate pe rudenie influențează – prin sentimentul de constrângere pe care-l generează – înclinația oamenilor spre conformism, aşa cum reiese din Experimentul Asch referitor la gradul de conformism (Figura 1.3)? În această sarcină referitoare la evaluarea lungimii unor segmente elaborată de Asch, unor studenți din mai multe țări li s-a cerut să decidă dacă să dea în mod public răspunsul corect din punct de vedere obiectiv, pe baza evaluării lungimii unor segmente, sau să se conformeze rezultatelor incorecte prezentate de cei care răspunseseră imediat înaintea lor – nu trebuie să uităm că aceia care dăduseră răspunsuri intenționat greşite erau colaboratorii experimentatorului care, dându-se drept participanți, stabiliseră să dea în mod coordonat răspunsuri greşite la anumite teste critice. Figura 6.3 reprezintă cele două măsurători făcute de noi cu privire la intensitatea rudeniei în comparație cu procentul acelora care s-au conformat pretinşilor lor colegi de experiment şi au dat răspunsurile greşite în public. Datele relevă că studenții din societăți cu instituții bazate într-o mai mică măsură pe rudenie sunt mai dispuşi să-şi contrazică public colegii şi să dea răspunsul corect – cu alte cuvinte, sunt mai nonconformişti. Tendința oamenilor de a se conforma răspunsului incorect variază între 20%, în societățile cu instituții bazate într-o măsură mai mică pe rudenie, până la 40%–50% în societățile cu gradul cel mai ridicat de rudenie. Este de remarcat că, în ce priveşte căsătoriile între veri (Figura 6.3B), avem date doar din 11 țări, lipsindu-ne datele referitoare la populațiile cele mai conformiste (reprezentate în Figura 6.3A). În pofida acestei mostre trunchiate, tot se poate observa o legătură puternică.

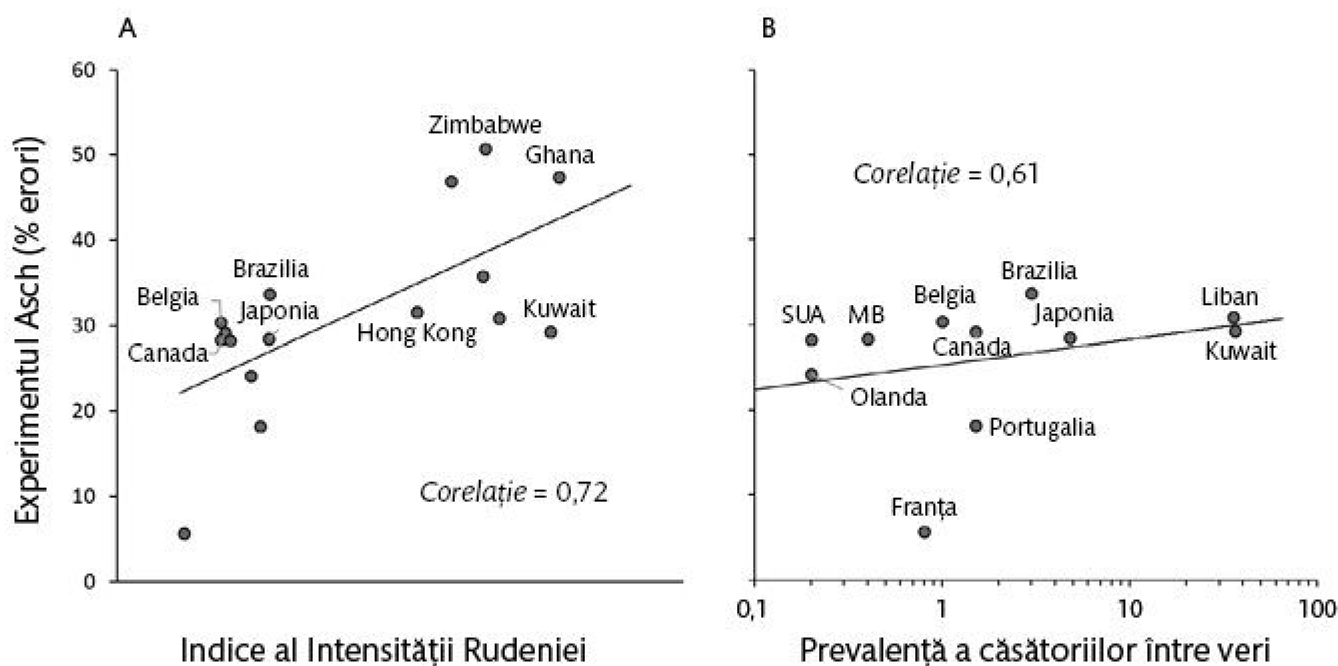


FIGURA 6.3. Raport dintre Experimentul Asch referitor la gradul de conformism şi (A) Indicele Intensității Rudeniei (16 țări) şi (B) prevalența căsătoriilor între veri (11 țări). Gradul de conformism din Experimentul Asch este măsurat aici folosind procentul răspunsurilor incorecte ale

participanților, date prin imitarea răspunsurilor colegilor. Căsătoria între veri este reprezentată pe o scară logaritmică.[7]

Problema este că datele din Experimentul Asch referitor la conformitate şi „stricteţe” provin dintr-un număr mic de ţări. Pentru a acoperi un segment mai larg din omenire, trebuie să luăm în calcul două întrebări dintr-un sondaj global – Sondajul valorilor mondiale (World Values Survey) – referitoare la aderența oamenilor la tradiție şi importanța conformării. Prima întrebare le solicită oamenilor să stabilească pe o scară de la 1 la 7 cât de asemănători se cred ei cu persoana descrisă de următoarea afirmaţie: „Tradiţia este importantă pentru ea/el. Ea/el încearcă să respecte obiceiurile moştenite de la familie sau preluate din religie”. A doua întrebare ne permite să calculăm procentul persoanelor din fiecare ţară care cred că este important să inculcăm „obedienţa” în copii. Datele arată că ţările cu valori mai ridicate ale IIR sau cu mai multe căsătorii între veri raportează o aderenţă mai puternică la tradiţie şi acordă mai multă importanţă cultivării obedienţei la copii – corelaţiile variază într 0,23 şi 0,52 (Anexa Figura B.1). Efectele sunt majore: de pildă, reducerea ratei căsătoriilor între veri de la 40% la zero ne poartă din Iordania, unde majoritatea celor chestionaţi (55%) declară că obedienţa este esenţială la copii, până în Statele Unite, unde mai puţin de o treime din respondenţi (31%) consideră obedienţa importantă.[8]

Tendinţa de a ne conforma, obedienţa faţă de autorităţi şi respectarea tradiţiei au probabil ca fundament emoţional ruşinea şi vina. De exemplu, în Experimentul Asch asupra conformismului, oamenii pot fi cuprinşi de sentimente de ruşine când îşi contrazic semenii în public sau se pot simţi vinovaţi când cedează presiunii semenilor şi oferă răspunsul incorect. În capitolul 1 am văzut că locuitorii ţărilor mai individualiste raportează mai multe experienţe similare sentimentului de vină decât cei din ţările mai puţin individualiste. După ce a reanalizat datele, Benjamin Enke a scăzut numărul experienţelor similare sentimentului de ruşine din numărul experienţelor similare sentimentului de vină pentru fiecare participant. El a constatat următoarele: cu cât instituţiile bazate pe rudenie dintr-o ţară sunt mai puternice, cu atât numărul raportat de experienţe similare ruşinii relativ la numărul celor similare vinii a fost mai mare. În schimb, oamenii din societăţile cu relaţii de rudenie slabe au raportat un număr mare de experienţe similare vinii, dar aproape nici una similară ruşinii. Vina pare să fie mecanismul de control emoţional principal în societăţile din care lipsesc relaţii puternice de rudenie.[9]

Datele despre vină şi ruşine se bazează pe declaraţii ale studenţilor din universităţi şi este posibil să nu cuprindă experienţele emoţionale reale (nedeclarate) ale majorităţii oamenilor din populaţiile respective. Pentru a aborda aceste aspecte, Benjamin a analizat date obţinute din căutări pe Google care includeau termenii „vină” şi „ruşine”. Studierea căutărilor pe Google ne ajută să aducem împreună o varietate mai mare de oameni decât ar fi posibil altminteri, deşi nu putem şti exact cât de amplu este acest spectru. Mai mult, în mediul online există ceva care pare să îi elibere pe oameni de inhibiţii, făcându-i să nu le pese că ar putea fi monitorizaţi de

ceilalți, deşi toată activitatea ta de pe internet este arhivată. Din cercetări anterioare reiese că oamenii vor căuta absolut orice pe Google, de la „sex cu animale împăiate” până la griji legate de mărimea penisului sau de mirosul vaginului.

În acest context, Benjamin a folosit traduceri ale termenilor „vină” şi „ruşine” din nouă limbi diferite pentru a aduna date despre frecvența căutărilor pe Google care conțin aceşti termeni în 56 de țări în ultimii cinci ani. Comparând doar oameni care făceau căutări în aceeaşi limbă, dar din țări diferite, analiza lui Benjamin arată că țările cu instituții bazate mai puternic pe rudenie au făcut mai des căutări referitoare la „ruşine” decât la „vină” față de locuitorii țărilor cu instituții bazate pe relații de rudenie mai puțin intense (Anexa Figura B.2). Pe scurt, societățile cu legături familiale slabe par măcinate de vină, dar aproape fără ruşine.[10]

Combinând mai multe elemente în complexul individualismului, să încheiem această secțiune analizând renumita măsurare a individualismului realizată de Hofstede, reprezentată în Figura 1.2. Să ne amintim că această măsurare a individualismului aduce împreună întrebări referitoare la dezvoltare personală, orientare spre succes, independență şi legături familiale. Figura 6.4 arată că țările cu instituții bazate pe relații mai slabe de rudenie sunt mai individualiste. Pentru a observa forța relațiilor de rudenie, trebuie să ținem cont că scăderea ratei căsătoriilor între veri de la 40 % la 0 este asociată cu o creştere corespunzătoare de 40 de puncte a individualismului (dinspre India spre Statele Unite, să spunem).

Trebuie să observăm că în Figura 6.4A țările cu un nivel crescut al IIR prezintă valori scăzute ale individualismului, iar cele cu un nivel scăzut al IIR acoperă tot spectrul individualismului. Multe dintre țările care prezintă un nivel scăzut atât al IIR, cât şi al individualismului se află în America Latină. Acest fapt sugerează că subminarea intensității rudeniei doar pregăteşte terenul pentru dezvoltarea setului complet de trăsături ale individualismului, dar că pentru realizarea sa deplină sunt necesare şi alte instituții – şi, probabil, şi alți factori. Vom analiza unii dintre aceşti factori suplimentari începând din capitolul 9.[11]

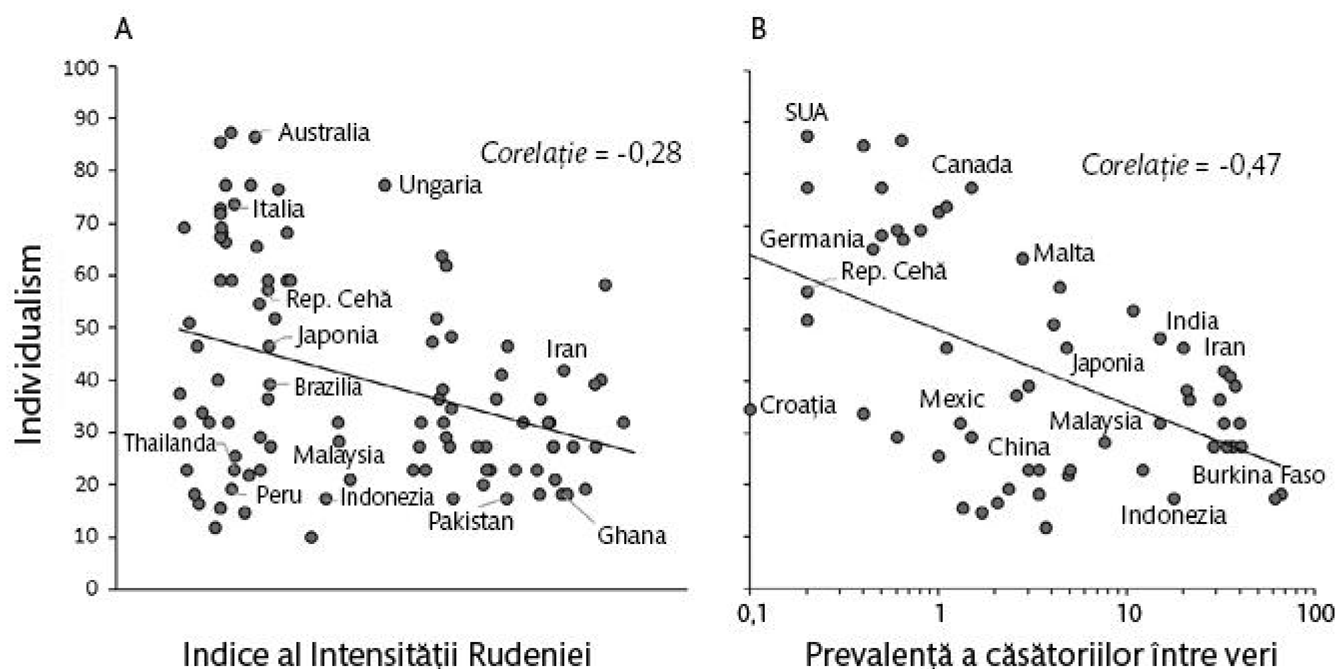


FIGURA 6.4. Raport dintre individualism şi (A) Indicele Intensității Rudeniei (în 98 de țări) şi (B) prevalența căsătoriilor între veri (57 de țări). Această măsurare globală a individualismului provine din cercetări efectuate printre angajații companiei IBM şi alți respondenți din întreaga lume. Căsătoriile între veri sunt reprezentate pe o scară logaritmică.

Asocierile pe care le-am evidențiat până acum între psihologie şi intensitatea rudeniei sunt tocmai acele tipuri de relații anticipate de ideile pe care le-am dezvoltat în această lucrare. Totuşi, aceste simple corelații între datele din mai multe țări ar trebui privite cu scepticism. Echipa noastră s-a apucat să reducă îngrijorările referitoare la caracterul eronat al acestor corelații folosind eşantioane mai ample disponibile pentru individualism, respect față de tradiție şi obediență. Am vrut să verificăm dacă există factori generatori de confuzii – variabile care ar putea crea corelațiile observate, de exemplu, făcându-i pe oameni mai conformişti şi intensificând relațiile de rudenie în acelaşi timp. Pe baza unor cercetări anterioare am studiat impactul a mai bine de o duzină de variabile controlate. Pentru a integra diferențele geografice, ecologice şi de productivitate agricolă, am luat în calcul gradul de accidentare a terenului, distanța față de cursuri de apă navigabile, productivitatea agricolă, irigațiile, preponderența bolilor, latitudinea şi perioada scursă de la adoptarea agriculturii. Pentru a afla dacă adevărata forță motrice este religia, am analizat religiozitatea şi am făcut comparații doar în interiorul principalelor denominații religioase – am comparat țări catolice cu alte țări catolice etc. Evident, aşa cum urmează să arăt, Biserica are, într-adevăr, un impact puternic asupra intensității relațiilor de rudenie, dar aceste analize confirmă că impactul intensității relațiilor de rudenie este recognoscibil chiar şi când privim doar între granițele aceleiaşi religii şi comparăm țări cu un grad similar de religiozitate. Voi dezvolta aceste aspecte în cele ce urmează, dar, în ansamblu, majoritatea rezultatelor simple

obținute prin corelații pe care le vom vedea în acest capitol se păstrează şi când aceste variabile controlate sunt menținute constante statistic. În capitolul următor, analiza variațiilor din Europa, India şi China ne va ajuta să identificăm şi mai clar natura acestor relații.

prosocialitate IMPERSONALĂ

La începutul mileniului I d.Hr., pe tot cuprinsul Lumii Vechi existau mai multe religii universalizante. Aceste religii aveau acum în structura lor, în grade diferite, coduri etice, motivații referitoare la lumea de apoi, noțiuni despre liberul-arbitru şi un anumit grad de universalism moral. Totuşi, capacitatea lor de a influența comportamentul era limitată, întrucât atât masele largi, cât şi elitele rămăseseră dependente de instituții bazate intens pe rudenie şi ancorate puternic în acestea. Aceste rețele de rudenie foarte strânse le conferă oamenilor un sentiment identitar şi loialități puternice care adesea le depăşesc pe cele oferite de religiile universalizante. Expresia mea preferată privind această ierarhie a loialităților personale îi aparține lui Wali Khan, un politician pakistanez de origine paştună. În 1972, într-o perioadă de instabilitate națională, lui Khan i s-a pus în timpul unui interviu o întrebare referitoare la identitatea lui personală şi „la cea mai puternică loialitate". Răspunsul lui a fost: „Sunt paştun de şase mii de ani, musulman de o mie trei sute de ani şi pakistanez de douăzeci şi cinci"[12].

Paştunii formează o societate segmentară, bazată pe filiații, deci ceea ce voia să transmită Khan era că filiația lui are prioritate față de islam şi Pakistan. De fapt, datele menționate de el sugerează că filiația lui este de patru sau de cinci ori mai importantă decât islamul, religia lui, şi de 240 de ori mai importantă decât Pakistanul, țara lui. Caracterul poetic al exprimării merită de asemenea subliniat: „Sunt paştun de şase mii de ani (...)". Khan avea doar cincizeci şi ceva de ani în momentul interviului, ceea ce înseamnă că el se percepe ca parte dintr-un lanț neîntrerupt de existențe care îşi au originile undeva în urmă cu şase milenii.

Răspunsul lui Khan scoate în evidență o idee pe care am discutat-o în capitolul 3: clanurile şi alte grupuri de rudenie au norme şi credințe care dau naştere unei solidarități intracomunitare, unei cooperări susținute în cadrul unui cerc restrâns şi unor îndatoriri care se transmit din generație în generație. Multe caracteristici ale instituțiilor bazate pe rudenie promovează un sentiment de încredere care depinde de interconectarea printr-o rețea de relații personale şi sentimente puternice de loialitate dezvoltate între membrii grupului față de propria rețea relațională. Oamenii au ajuns să se bazeze puternic pe cei de care îi leagă ceva şi totodată să se teamă de străini. Astfel, relațiile de rudenie generează o delimitare mai clară între interiorul şi exteriorul grupului, împreună cu o neîncredere generală față de străini.[13]

Având în vedere aceste diferențe instituționale, ar trebui să ne aşteptăm ca membrii comunităților cu relații de rudenie mai puternice să facă deosebiri mai tranşante între interiorul grupului lor şi cei din afară, ceea ce ar avea ca

rezultat o atitudine de neîncredere față de străini şi de orice persoană din afara rețelei lor relaționale. Pentru a evalua acest aspect, am folosit o abordare din economie care integrează şase întrebări din chestionare globale în care oamenilor li se cere să spună câtă încredere au în (1) familiile lor, (2) vecinii lor, (3) cunoscuți, (4) persoane pe care le-au întâlnit prima oară, (5) străini, (6) practicanți ai altor religii.

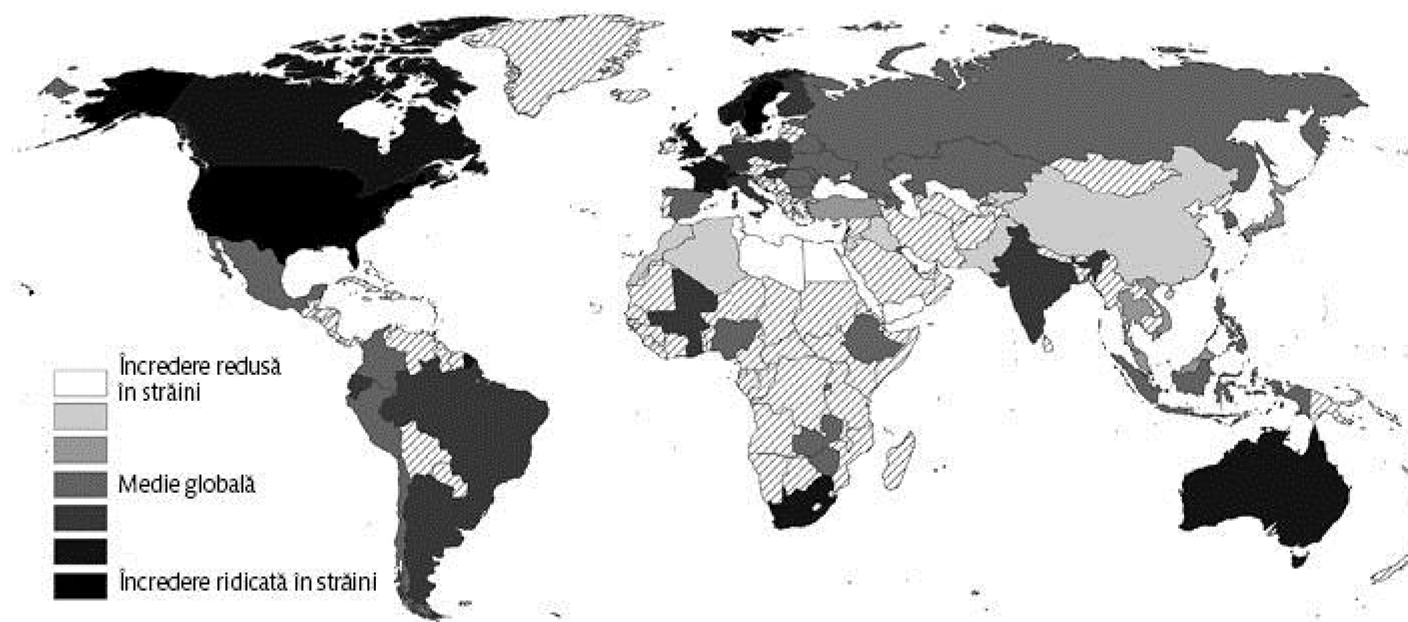


FIGURA 6.5. Hartă a nivelului de încredere extra–intra grup, pe baza a şase întrebări din Sondajul valorilor mondiale, care acoperă 75 de țări. Nuanțele mai închise indică un nivel mai scăzut al neîncrederii față de străini, necunoscuți şi practicanți ai altor religii în raport cu familia, vecinii şi cunoscuții unei anumite persoane. Zonele haşurate indică absența datelor.

Pe baza acestor date am făcut măsurători ale încrederii între membrii grupului prin realizarea unei medii a răspunsurilor date la primele trei întrebări despre familie, vecini şi cunoscuți. În etapa următoare am făcut măsurători ale încrederii în persoane din afara grupului prin realizarea unei medii a răspunsurilor la celelalte trei întrebări, despre persoane nou întâlnite, străini şi practicanți ai altor religii. Scăzând primul rezultat măsurat, încrederea între membrii grupului, din cel de al doilea rezultat, am obținut ceea ce voi numi Nivel de încredere extra–intra grup. Reprezentat în Figura 6.5, Nivelul de încredere extra–intra grup oferă cea mai bună măsurătoare a încrederii impersonale dedusă din sondaje. Trebuie să specificăm că valorile reale ale Nivelului de încredere extra–intra grup sunt de obicei negative, ceea ce înseamnă că orice ființă umană are mai multă încredere în familie, vecini şi cunoscuți decât în persoane necunoscute, străini etc. Dar, în anumite zone, mai mult decât în altele, străinii sunt tratați aşa cum sunt tratați prietenii şi rudele. Din nefericire, şi de data aceasta ne lipsesc date pentru cea mai mare parte a Africii şi a Orientului

Mijlociu, ceea ce înseamnă că nu suntem siguri că am reuşit să surprindem întregul spectru al diversității la nivel global.

Cu cât valoarea IIR este mai ridicată şi cu cât căsătoriile între veri sunt mai frecvente într-o anumită țară, cu atât creşte intensitatea neîncrederii față de străini, necunoscuți şi practicanți ai altor religii (Figura 6.6). Această relație este consolidată în special în situația căsătoriilor între veri, în cazul căreia traiectoria dintre zonele cu ratele cele mai scăzute până la zonele cu ratele cele mai ridicate ne poartă de la nivelurile încrederii impersonale din Statele Unite până la cele situate undeva între valoarea din Kuwait şi cea din Irak. Ca şi în cazul valorilor individualismului de mai sus, aceste relații continuă şi după menținerea constantă statistic a influenței unei constelații de factori de ordin ecologic, climatic şi geografic, precum şi de ordin religios sau care au legătură cu avuția națională.

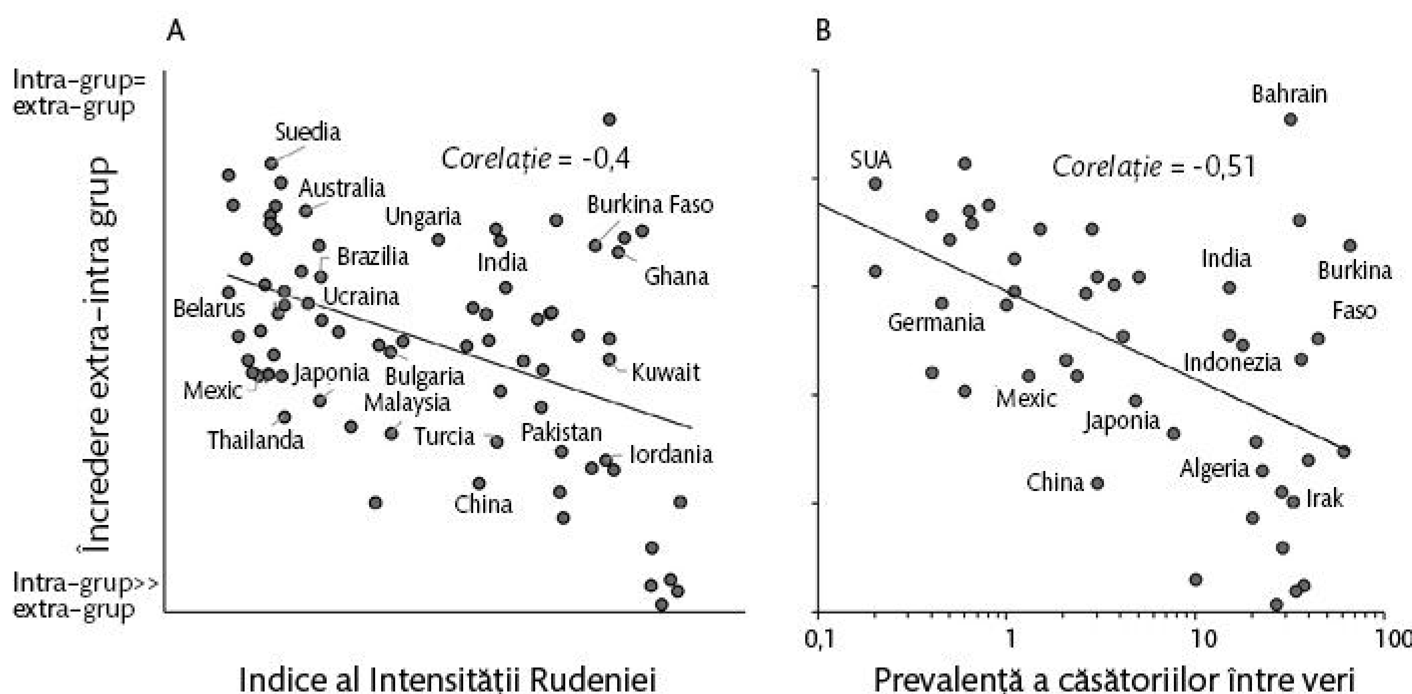


FIGURA 6.6. Raport dintre Nivelul de încredere extra–intra grup (încredere impersonală) şi (A) Indicele Intensității Rudeniei (75 de țări) şi (B) prevalența căsătoriilor între veri (44 de țări). Din grafic reiese că țările cu nivel mai ridicat al IIR sau cu un număr mai mare al căsătoriilor între veri au mult mai puțină încredere în persoanele din afara grupului (cunoştințe recente, străini şi practicanți ai altor religii) decât în cele din interiorul acestuia (rude, vecini, cunoştințe). Căsătoria între veri este reprezentată pe o scară logaritmică.[14]

Dacă e să cercetăm mai în amănunt acest aspect, iată un artificiu genial care ne dă posibilitatea să comparăm Nivelul de încredere intra–extra grup manifestat de persoane care locuiesc în aceeaşi țară, dar care provin din țări diferite. Din sondajul global, Benjamin a extras cei 21 734 de imigranți la

prima generație. Apoi, folosind etnicitatea raportată, a asociat fiecare imigrant cu IIR caracteristic grupului său etnolingvistic înregistrat în Atlas. Rezultatele lui spun aceeaşi poveste precum cea ilustrată în Figura 6.6: imigranții care trăiesc în aceeaşi țară dovedesc un nivel mai ridicat al încrederii în necunoscuți, în străini şi în practicanți ai altor religii în comparație cu încrederea în familia, vecinii şi cunoştințele lor dacă provin din țări cu relații de rudenie mai slabe. Aceste corespondențe nu se datorează probabil diferențelor demografice sau economice dintre imigranți, deoarece ele persistă şi când diferențele individuale între venituri şi educație sunt menținute constante din punct de vedere statistic.[15]

Universalism versus loialitate între membrii grupului

Instituțiile bazate puternic pe rudenie cultivă motivații şi standarde morale pentru a-i judeca pe alții mai adânc înrădăcinate în loialitatea între membrii grupului şi mai puțin bazate pe principii imparțiale. Pentru a observa acest lucru, să pornim de la Dilema Pasagerului (Figura 1.6). În acest studiu li se cerea unor corporatişti cu funcții de conducere să declare dacă ar fi dispuşi să depună mărturie falsă în instanță pentru a ajuta un prieten să evite condamnarea la închisoare pentru şofat imprudent. Răspunsurile universaliste, indicând o moralitate nerelațională, sunt acelea în care oamenii declară că nu ar fi dispuşi să depună mărturie falsă şi sunt de părere că prietenul lor nu ar trebui să le ceară să mintă. Alternativa opusă, în care participanții spun că ar fi dispuşi să mintă şi că ar fi normal din partea prietenului lor să le ceară aşa ceva, este etichetată drept răspunsul particularist sau relațional, deşi se referă probabil şi la loialitatea între membrii grupului.

Figura 6.7 arată următoarele: cu cât rata căsătoriilor între veri este mai ridicată într-o țară, cu atât persoanele cu funcții de conducere chestionate sunt mai dispuse să depună mărturie falsă în instanță. Aici, scăderea ratei căsătoriilor între veri de la 10% la aproape zero corespunde creşterii procentului corporatiştilor cu funcții de conducere care ar refuza să-şi ajute prietenul. Numărul creşte de la sub 60% la aproximativ 90%. Trebuie să menționez că am renunțat aici la reprezentarea IIR datorită faptului că IIR variază foarte puțin în acest eşantion redus, aşa că nu este prea relevant.

În completarea acestor rezultate, datele oferite de Forumul Economic Mondial arată că persoanele cu funcții de conducere din țări cu instituții bazate mai puternic pe rudenie îşi angajează un număr mai mare de rude în posturi-cheie. Reprezentanții categoriei WEIRD numesc acest fenomen „nepotism”, dar alții îl numesc „loialitate față de familie” şi îl consideră o strategie inteligentă de a te înconjura de angajați de încredere.[17]

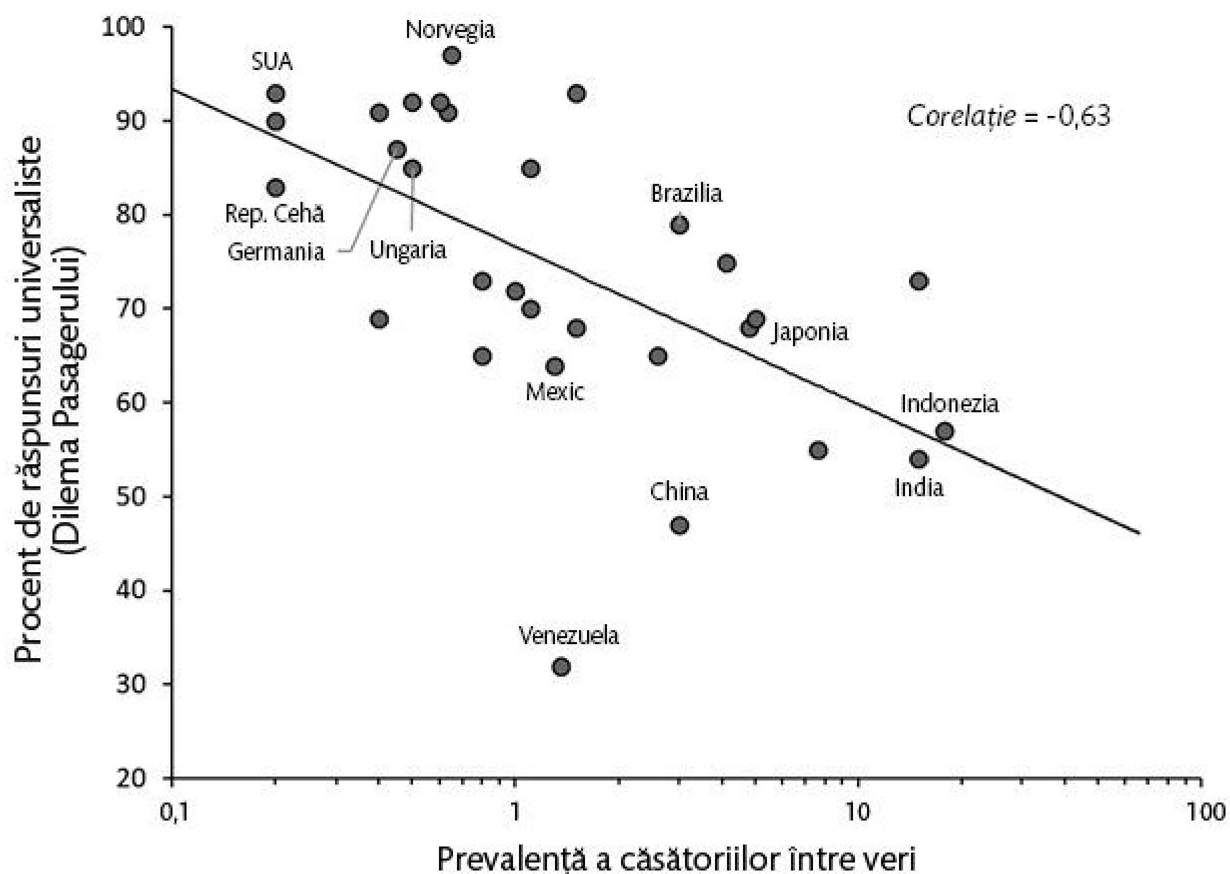


FIGURA 6.7. Raport dintre universalism, exprimat în procentul de răspunsuri universaliste la Dilema Pasagerului, şi prevalență a căsătoriilor între veri. Căsătoriile între veri sunt exprimate pe o scară logaritmică.[16]

Acum să ne mutăm atenția de la elite – manageri şi directori – spre datele adunate de pe site-ul yourmorals.org folosind Chestionarul privitor la fundamentele morale (CFM), dezvoltat de psihologii Jon Haidt şi Jesse Graham pentru a studia diferențele de moralitate. Folosind CFM, Jon şi Jesse au arătat că poți surprinde multe aspecte ale moralității umane raportându-te la cinci dimensiuni majore pe care ei le numesc „fundamente". Cele cinci fundamente se referă la interesul oamenilor pentru (1) corectitudine (dreptate, echitate), (2) comportament nociv sau grijă față de semeni (grijă de a nu le face rău), (3) loialitate față de grup (ajutorare a celor apropiați), (4) respectare a autorității şi (5) neprihănire/puritate (aderare la ritualuri, purificare, tabuuri etc.).

Folosind date din CFM adunate online de la 285 792 de respondenți din 206 de țări, Benjamin a efectuat trei tipuri de analize. Pentru început, a extras fundamentul referitor la loialitatea față de grup. Acest fundament se bazează pe rezultatele unor sondaje în care li se cere oamenilor să specifice în ce măsură sunt de acord cu afirmații de genul „oamenii ar trebui să fie loiali față de membrii familiei lor, chiar când aceştia fac ceva rău". Rezultatele arată că oamenii din țările cu scoruri IIR mai ridicate sunt preocupați într-o mai mare măsură de loialitatea față de grup. În al doilea rând, Benjamin a

realizat o măsurătoare prin combinarea punctajelor obținute de la cele două dimensiuni universale ale moralității, implicând dimensiunea echității şi pe cea a comportamentului nociv/a grijii, după care a scăzut cele două dimensiuni cu caracter tribal mai pronunțat, anume loialitatea față de grup şi respectul pentru autoritate. Ideea este că instituțiile bazate pe rudenie favorizează puternic loialitatea față de grup şi respectul pentru autoritate, anihilând totodată noțiunile universalizante sau imparțiale de echitate, precum şi pe cele de grijă şi comportament nociv. În cazul acesta, membrii societăților bazate puternic pe rudenie au manifestat un grad mai scăzut de interes față de moralitatea universală şi s-au concentrat mai mult asupra loialității față de grup şi a respectului pentru autoritate.[18] În cele din urmă, Benjamin i-a extras pe cei 26 657 de imigranți (din aproape 200 de țări) care au răspuns la CFM online. Prin asocierea fiecărui respondent cu IIR din țara de proveniență, i-a comparat doar pe cei care trăiesc actualmente în aceeaşi țară – intrând în contact cu aceleaşi guverne, aceeaşi poliție, aceleaşi mecanisme de protecție etc. Această analiză confirmă comparațiile dintre țări prezentate mai sus: chiar în interiorul aceleiaşi țări, oamenii care provin din locuri cu relații de rudenie mai puternice au continuat să fie mai preocupați de loialitatea față de ceilalți membri ai grupului şi mai puțin preocupați de moralitatea non-relațională.[19]

În ansamblu, aceste rezultate obținute pe baza Chestionarului privitor la fundamentele morale converg cu cele pe care le-am analizat folosind atât Dilema Pasagerului, cât şi sondajele referitoare la nepotism. Pe baza acestor rezultate se conturează o imagine de ansamblu. Dar acesta ar putea fi doar felul în care oamenii vorbesc despre moralitate. Este necesar să aflăm dacă aceste diferențe psihologice observabile pe baza sondajelor se mențin când vine vorba despre bani, legături de sânge şi alte lucruri de valoare.

BANI, LEGĂTURI DE SÂNGE ŞI LOCURI DE PARCARE

Când intri în laboratorul de ştiințe economice eşti întâmpinat de un asistent prietenos care te invită într-o cabină prevăzută cu un calculator, unde ți se oferă douăzeci de dolari şi te alături unui grup format din trei persoane necunoscute. După care, toți patru aveți ocazia să contribuiți la „un proiect de grup" cu o parte din banii primiți – de la nimic până la suma întreagă. După ce toți au avut ocazia să contribuie, toate contribuțiile la proiectul de grup sunt mărite cu 50%, apoi împărțite în mod egal între cei patru membri ai grupului. Întrucât participanții la experiment ajung într-un final să posede o sumă cu care nu ei au contribuit la proiectul de grup, este evident că vor beneficia de profitul cel mai mare dacă nu participă cu nimic. Dar, întrucât orice sumă cu care un participant contribuie la proiect creşte (20 de dolari se transformă în 30), în ansamblu grupul câştigă mai mulți bani când fiecare membru are o contribuție mai mare. Fiecare grup repetă interacțiunea de 10 ori, iar participanții îşi primesc la sfârşit profitul sub formă de bani lichizi. La fiecare rundă vei vedea contribuțiile anonime făcute de ceilalți, precum şi profitul tău total. Dacă ați fi unul dintre participanții la acest joc, cât de mult ați contribui la prima rundă cu acest grup de străini?

Acesta se numeşte Jocul Bunurilor Publice (JBP). Este un experiment menit să surprindă schimburile economice de bază cu care se confruntă oamenii când se hotărăsc să acționeze în interesul comunităților din care fac parte. Întreaga societate are de câştigat când mai mulți oameni votează, donează sânge, se înrolează în armată, denunță infracțiuni, respectă codul rutier şi plătesc impozite. Dar indivizii preferă să evite participarea la vot, se eschivează de la plata impozitelor, se sustrag de la îndeplinirea serviciului militar şi ignoră limitele de viteză afişate. Aşadar, interesele personale sunt în conflict cu cele ale societății în ansamblu.[20]

Când cercetătorii au experimentat prima oară Jocul Bunurilor Publice în rândul unor studenți WEIRD, au observat că jucătorii au contribuit mult mai mult decât s-ar fi aşteptat dacă toți ar fi fost raționali şi egoişti. Cu alte cuvinte, aşteptarea canonică din teoria jocurilor, ceea ce eu voi numi predicția Homo economicus, a subestimat substanțial înclinațiile spre cooperare manifestate de oameni. Aceasta a fost o concluzie esențială, dar problemele au apărut când cercetătorii au generalizat rezultatele obținute pe baza experimentelor la care au participat aceşti studenți, aplicându-le întregii noastre specii – Homo economicus fiind transformat în Homo reciprocans, conform unei afirmații memorabile.[21]

Aşa cum era de aşteptat, comportamentul studenților WEIRD s-a dovedit total ieşit din comun când a fost pus într-un context mai larg. În anul 2008, Benedikt Herrmann, Christian Thöni şi Simon Gächter au aplicat JBP la nivel global, administrându-l unor studenți din 16 oraşe universitare din întreaga lume. În fiecare oraş, participanții au fost puşi în fața aceluiaşi ecran de calculator (conținutul fiind tradus aproximativ) şi au luat decizii anonime cu privire la aceleaşi sume de bani, convertite conform „puterii de cumpărare" de la nivelul fiecărei țări. În ciuda generării de contexte şi de motivații financiare identice în toate aceste oraşe, echipa de cercetători a găsit variații substanțiale în disponibilitatea oamenilor de a coopera anonim cu străinii.

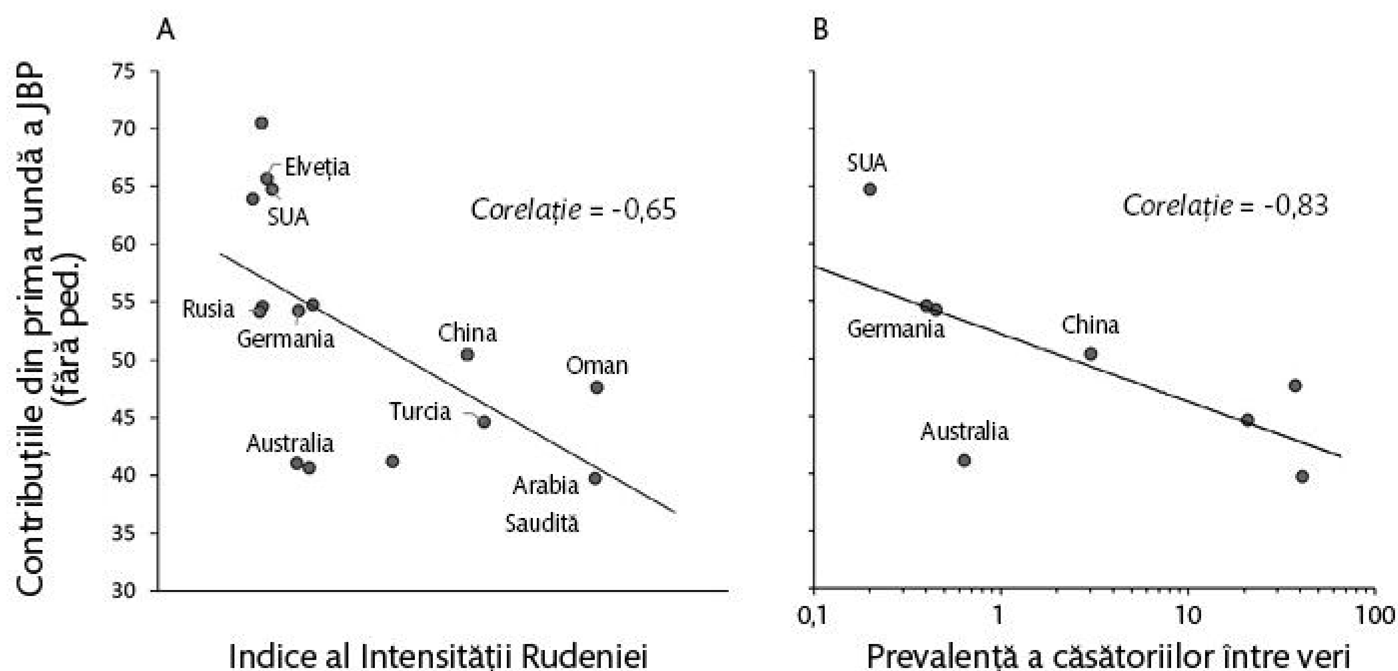


FIGURA 6.8. Raport dintre contribuțiile medii (exprimate procentual) din prima rundă a Jocului Bunurilor Publice şi (A) Indicele Intensității Rudeniei şi (B) prevalența căsătoriilor între veri. Țările cu relații de rudenie mai puternice cooperează mai puțin în prima rundă. Căsătoriile între veri sunt exprimate pe o scară logaritmică.

Figura 6.8 a fost realizată pe baza datelor obținute din Jocul Bunurilor Publice. Aici se observă că societățile cu instituții bazate intens pe rudenie au în medie o contribuție mai mică la prima rundă a proiectului de grup. Îmi place să analizez contribuțiile inițiale ale jucătorilor, pentru că oamenii iau aceste decizii fără să ştie cum se vor comporta partenerii de joc. Axa verticală reprezintă contribuțiile medii la nivelul fiecărei țări sub forma unui procent din sumele de care dispuneau participanții (100% înseamnă că jucătorii contribuie cu întreaga sumă).

Atât pentru IIR, cât şi pentru căsătoria între veri, creşterea intensității rudeniei de la valoarea sa cea mai mică la cea mai mare duce la scăderea contribuțiilor inițiale în beneficiul grupului de la 57% la aproximativ 40%. Deşi aceste diferențe nu sunt foarte mari, ele anunță diferențe mult mai pronunțate care se dezvoltă şi se complică de-a lungul mai multor runde de interacțiune, mai ales când indivizii au ocazia de a se pedepsi unii pe alții, aşa cum vom vedea mai târziu.[22]

Acum ne vom îndrepta atenția dinspre jocurile economice din cadrul experimentelor controlate în laborator spre un bun public din lumea reală, donarea de sânge. Asemenea gesturi reprezintă un bun public clasic, deoarece sunt voluntare, implică sacrificii, sunt anonime şi benefice pentru străini. Toată lumea beneficiază potențial de pe urma băncilor de sânge bine dotate, pentru că nu putem şti niciodată când s-ar putea să avem şi noi nevoie de o transfuzie. Cu toate acestea, donarea de sânge implică durere,

precum şi sacrificii de timp şi de energie, aşa că ar fi mai simplu ca oamenii să se abțină de la asemenea acțiuni şi să profite de donațiile altora atunci când ei sau membrii familiilor lor ar fi puşi în situația de a avea nevoie de sânge în urma unui accident. Pentru a analiza donațiile de sânge, echipa noastră a obținut date de la Organizația Mondială a Sănătății despre donațiile voluntare neplătite de sânge în intervalul 2011–2013. După aceea, am calculat frecvența donațiilor anuale la mia de locuitori pentru 141 de țări.[23]

Din Figura 6.9 se observă că locuitorii țărilor cu relații puternice de rudenie donează foarte rar sânge în mod anonim. De fapt, în timp ce reprezentanții țărilor cu legături de familie slabe fac aproximativ 25 de donații la mia de locuitori (anual), țările cu nivelul cel mai ridicat al IIR nu donează aproape deloc sânge necunoscuților. Tot astfel, țările cu o rată crescută a căsătoriilor între veri fac un număr mic de donații. Este de remarcat că aceste rezultate sunt independente de variabilele geografice, ecologice şi religioase discutate anterior.[24]

Din Figura 6.9 se desprinde un model similar modelului individualismului din Figura 6.4. Deşi relațiile intense de rudenie sunt asociate cu frecvența redusă a donațiilor de sânge, legăturile de familie slabe nu garantează rate crescute ale donațiilor – în societățile fără relații intense de rudenie se observă o variație foarte pronunțată. Astfel, relațiile de rudenie mai slabe pregătesc drumul spre norme impersonale înrădăcinate într-o moralitate universalizantă – în cazul de față, referitoare la donațiile de sânge –, dar doar legăturile slabe de rudenie nu ne aduc acolo direct.

Este simplu să ne imaginăm factori de ordin economic sau non-psihologic care determină absența donațiilor de sânge în țări precum Burkina Faso sau China. Dar este clar că modelele donațiilor de sânge le reflectă pe cele ale contribuțiilor din Jocul Bunurilor Publice, unde majoritatea acestor explicații de ordin non-psihologic nu se aplică. În cazul JBB, toți participanții au o educație solidă, înțeleg situația, li se oferă aceleaşi motivații financiare şi li se dă ocazia să contribuie. Totuşi, tendința oamenilor de a contribui în condiții de laborator la bunul comun de care beneficiază şi persoane necunoscute a fost puternic corelată negativ cu intensitatea rudeniei şi a urmat acelaşi tipar observat în lumea reală în privința donațiilor de sânge anonime.

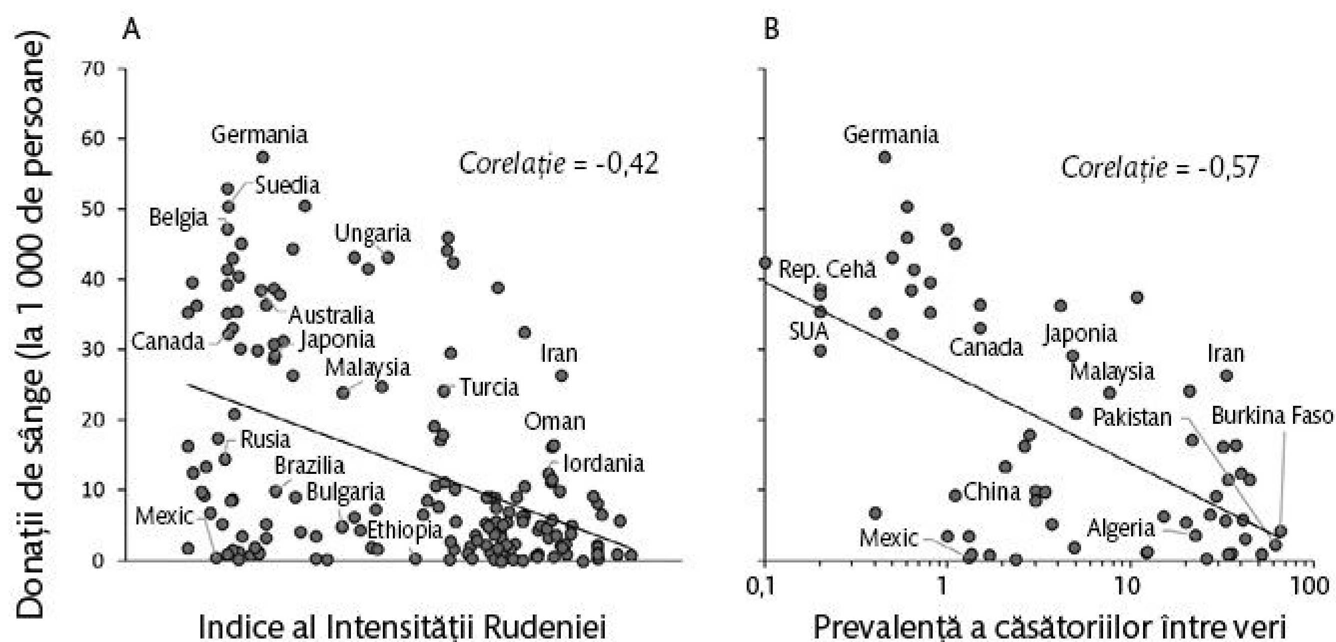


FIGURA 6.9. Raportul dintre donațiile de sânge la 1 000 de persoane (pe an, între 2011–2013) şi (A) Indicele Intensității Rudeniei şi (B) prevalența căsătoriilor între veri. Căsătoriile între veri sunt reprezentate pe o scară logaritmică.

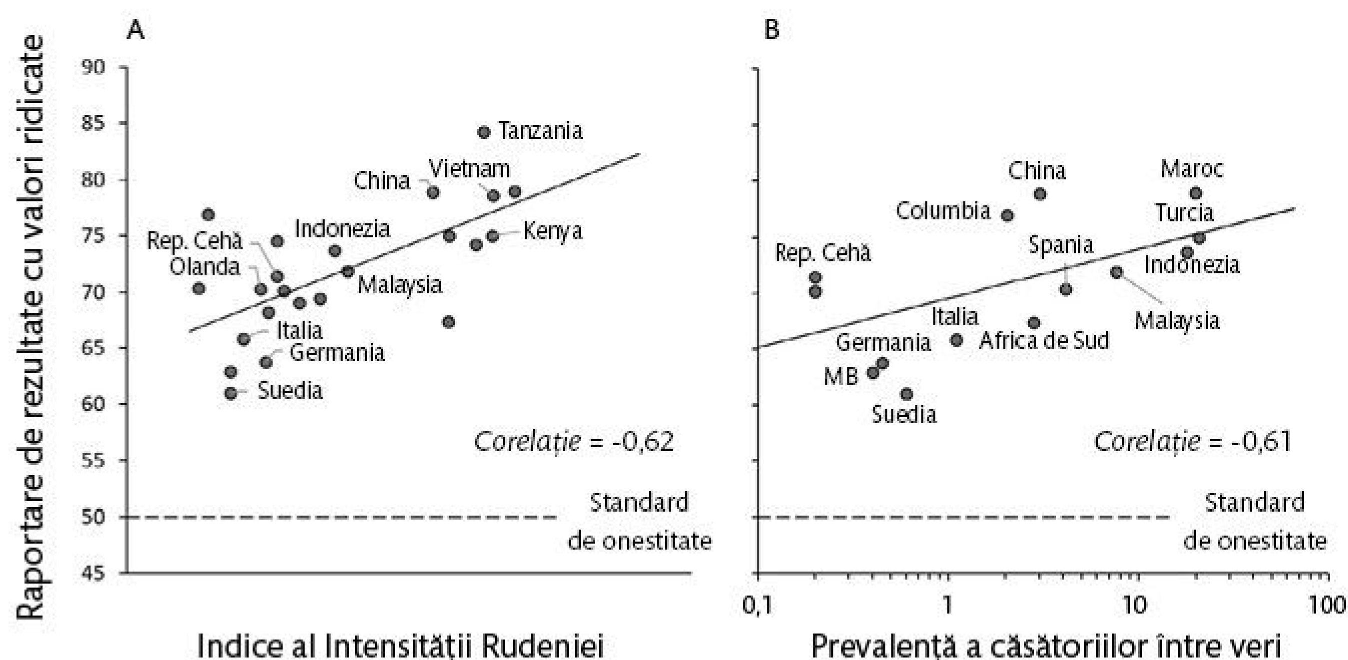


Figura 6.10. Raporturi din Jocul Încrederii Impersonale şi procentul raportării de rezultate cu valori ridicate ale aruncării zarului (3, 4 sau 5) şi (A) Indicele intensității rudeniei şi (B) prevalența căsătoriilor între veri. Linia orizontală întreruptă de la bază marchează standardul de onestitate – adică procentul de valori ridicate raportate pe care îl anticipăm dacă toți jucătorii ar raporta rezultatele obținute cu acuratețe. Căsătoriile între veri sunt reprezentate pe o scară logaritmică.

Multe situații care implică binele comun nu par forme de „cooperare reală”, deoarece nimeni nu este afectat direct de refuzul de a contribui. De pildă, când oamenii şterpelesc coli pentru imprimantă din stocurile angajatorului, parchează în fața unui stingător de incendii când cumpără ceva rapid dintr-o farmacie, fac evaziune fiscală sau trec cheltuieli personale în contul angajatorului, aparent nimeni nu este afectat direct, deşi companiile şi siguranța publică au de suferit în mod colectiv. Pentru a izola aceste aspecte în mediul de laborator, să revenim la Jocul Onestității Impersonale (capitolul 1), în care participanții aruncau un zar cu şase fețe şi erau plătiți direct proporțional cu rezultatul pe care-l declarau: 1 însemna cea mai mică sumă, 5 cea mai mare, iar 6 însemna că nu primeau nimic. Analiza acestor date a condus la concluziile evidențiate de Figura 6.10, de unde se observă că studenții din țări cu instituții bazate intens pe rudenie au raportat mult mai multe valori ridicate. Urmând această tendință, procentul de valori ridicate obținute în urma aruncării zarului variază între 65%, în cazul populațiilor cu relații slabe de rudenie, şi 80% în medie în zonele cu relații puternice de rudenie.

Jocul Onestității Impersonale reflectă situații reale în care oamenii pot fie să respecte reguli imparțiale, fie să le încalce pentru beneficii personale directe. În capitolul 1 această dilemă a fost surprinsă în lumea reală prin descrierea experimentului natural creat prin aducerea diplomaților ONU la New York şi acordarea imunității diplomatice în cazul parcării neregulamentare. Prin blocarea străzilor înguste, a aleilor şi a hidranților, cei care sfidează regulile de circulație obțin beneficii personale în termeni de timp şi de bani, creând disconfort populației sau chiar riscând viața semenilor.

Diplomații din țările cu instituții bazate puternic pe rudenie au acumulat mai multe amenzi neplătite decât cei din țările cu instituții bazate mai puțin intens pe rudenie (Figura 6.11). De fapt, folosindu-ne fie de IIR, fie de căsătoriile între veri, putem spune că țările cu legături de familie slabe au obținut în medie 2,5 amenzi per membru al delegațiilor diplomatice, în timp ce acele țări cu instituții puternic bazate pe rudenie au obținut între 10 şi 20 de amenzi per membru al delegațiilor diplomatice – deci de 5 până la de 10 ori mai mult.[25]

PEDEAPSă IMPERSONALĂ Şi RĂZBUNARE

Toate societățile cunoscute depind de o formă de sancționare pentru a susține normele sociale. În instituțiile bazate pe rudenie, cei care se fac vinovați de încălcarea normelor sunt de obicei pedepsiți fie de membrii propriilor familii, fie de autoritățile tradiționale, cum ar fi bătrânii clanului. De pildă, în multe comunități formate din clanuri, dacă un tânăr fură din alt sat sau o tânără se îmbracă indecent în mod repetat, i se poate aplica o pedeapsă corporală de către fratele mai mare al tatălui lor. Adesea clanurile îşi apără reputația colectivă prin pedepsirea membrilor care se comportă

nepotrivit – frații mai mari sau unchii sunt motivați nu numai să-şi pedepsească subordonații care au comis greşeli, ci să le provoace şi nişte urme vizibile ale pedepsei astfel încât celelalte clanuri să vadă că fapta rea a fost pedepsită. Cu toate acestea, dacă s-ar întâmpla ca vreunul din alt clan să ridice măcar tonul la hoț sau la infractoarea vestimentară, ar apărea o problemă care ar putea degenera în violență. Un atac sau chiar o simplă critică la adresa unui membru al clanului poate reprezenta o insultă la adresa tuturor membrilor. În schimb, în societățile cu legături de rudenie slabe, necunoscuții se pot critica unii pe alții, pot atrage atenția asupra încălcării normelor, pot chiar să cheme poliția, fără a avea să se teamă de o răzbunare din partea familiei extinse a celui care a încălcat regulile din motive de apărare a onoarei. Pe scurt, deşi folosirea violenței nu este acceptată în general, membrii societăților fără relații puternice de rudenie îi sancționează fără întârziere pe cei care încalcă normele, chiar şi când este vorba de necunoscuți. Să numim acest fenomen aplicarea normei de către un terț.

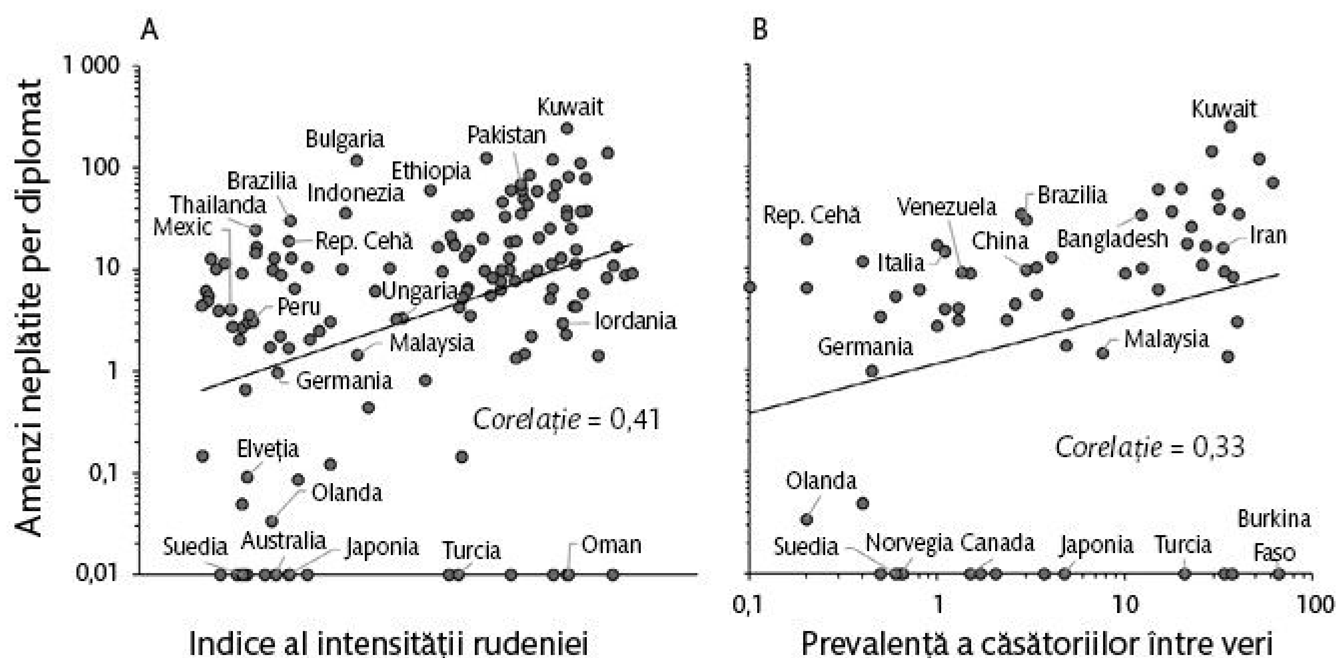


FIGURA 6.11. Raport dintre numărul mediu al amenzilor neplătite pentru fiecare diplomat din fiecare țară şi (A) Indicele intensității rudeniei şi (B) prevalența căsătoriilor între veri din țările respective. Ambele axe verticale şi prevalența căsătoriilor între veri sunt reprezentate pe scări logaritmice.

Să observăm aici diferența între tipurile de pedepse. În societățile bazate puternic pe rudenie, unui membru al unui grup i se pot aplica pedepse pentru a salva reputația întregului grup, sau poți să cauți să te răzbuni pe un grup străin pentru că a provocat neajunsuri grupului tău. Dar nu te poți amesteca în interacțiunile dintre străini şi te-ar deranja dacă un necunoscut şi-ar băga nasul în treburile tale. De exemplu, sigur nu ai interveni dacă ai

vedea un necunoscut furând de la un alt necunoscut – din punctul tău de vedere poate fi vorba de o reglare de conturi pentru un afront adus familiei celui care se răzbună acum. În schimb, în societățile cu legături de familie slabe, încercarea de răzbunare este dezaprobată, nefiind nicidecum o sursă de cinste sau de îmbunătățire a statutului. Totuşi, oamenii consideră că este mai mult decât normal, chiar admirabil, să opreşti un individ care a smuls poşeta unei femei şi acum încearcă să scape de poliție sau să intervii fizic prin imobilizarea unui bărbat necunoscut care-şi loveşte soția. Atunci când vine vorba despre pedepsirea străinilor sau a membrilor unui grup exterior grupului tău, trebuie să facem distincția între aplicarea normei de către un terț şi acțiunile motivate de răzbunare. În mediile culturale proprii, fiecare dintre acestea sunt atitudini onorabile şi morale.

În Jocul Bunurilor Publice descris anterior, Herrmann, Thöni şi Gächter au întâlnit aceste diferențe în motivațiile pentru aplicarea pedepselor. Pe lângă experimentul discutat, ei au folosit şi o altă variantă, în care jucătorilor li se dădea ocazia de a-i pedepsi pe alți membri ai grupului. În această variantă, după ce toți participanții au contribuit la suma comună într-o anumită rundă, toți au putut afla sumele cu care au contribuit ceilalți (anonim) şi li s-a dat ocazia de a plăti pentru a lua bani de la alți jucători. Mai precis, pentru fiecare dolar pe care o persoană îl plătea din contul propriu, organizatorul experimentului putea scădea trei dolari din suma jucătorului vizat.

Când acest experiment include jucători WEIRD, aceste pedepse au un efect puternic asupra cooperării. Unii jucători WEIRD îi pedepsesc pe cei care profită fără a contribui cu nici o sumă, ceea ce îi determină pe aceştia din urmă să înceapă să contribuie şi ei. Pe parcursul mai multor runde, aplicarea pedepselor motivează contribuțiile, ducând simultan şi la creşterea profitului total.[26]

Dar nu la fel stau lucrurile în universitățile din Orientul Mijlociu sau din Europa Răsăriteană. Unii jucători din aceste locuri au administrat şi ei pedepse celor care au contribuit puțin. Dar rezultatul a fost că aceştia din urmă au reacționat în rundele ulterioare, încercând aparent să se răzbune pe cei care contribuiseră cu sume mari şi pe care îi suspectau că îi pedepsiseră inițial. Evident, experimentul era conceput astfel încât să facă dificil acest lucru – pedepsele erau administrate anonim. Totuşi, cei care contribuiseră cu sume mici sau deloc, neînduplecați în dorința lor oarbă de răzbunare, continuau să acționeze împotriva celor care contribuiseră cu sume mari, pedepsindu-i în rundele următoare. Într-un final reiese că acest fenomen este destul de frecvent în lume, dar atât de rar printre studenții WEIRD încât fusese inițial ignorat, fiind pus pe seama elementului de hazard din comportamentul uman. Consecințele răzbunării au fost uneori atât de intense, încât ocaziile în care răzbunarea se putea pune în practică au inhibat cu totul efectele acțiunilor de monitorizare şi de sancționare reciprocă dintre colegi, care puteau duce la cooperare.[27]

Înclinațiile oamenilor spre aceste două stiluri de pedeapsă sunt asociate în mare măsură cu intensitatea relațiilor de rudenie. Cel mai simplu mod de a

analiza aceste modele este să luăm valoarea aplicării normei de către un terț din fiecare populație, în acele cazuri în care participanții i-au pedepsit pe cei care au contribuit cu sume mai mici decât ei, apoi să scădem această valoare din valoarea pedepselor în scop de răzbunare, în acele cazuri în care indivizii i-au pedepsit pe cei care au contribuit cu sume mai mari decât ei. Așa cum e de așteptat, cu cât valoarea intensității relațiilor de rudenie dintr-o țară este mai ridicată, cu atât mai frecvente sunt pedepsele motivate de răzbunare, corespunzătoare frecvenței aplicării normei de către un terț.[28]

Aceste diferențe în motivația de a pedepsi generează diferențe și mai pronunțate în contribuțiile pentru profitul comun pe durata interacțiunilor repetate. Cu cât este mai ridicată valoarea IIR sau a căsătoriilor dintre veri dintr-o țară, cu atât mai scăzute sunt nivelurile medii ale contribuțiilor din timpul a zece runde din cadrul Jocului Bunurilor Publice (Figura 6.12). Contribuțiile medii variază între 40% în locurile cu intensitatea cea mai ridicată a relațiilor de rudenie, cum ar fi Arabia Saudită sau Sultanatul Omanului, și 70–90% în locurile cu cele mai slabe relații de rudenie, cum ar fi Statele Unite sau Elveția.[29]

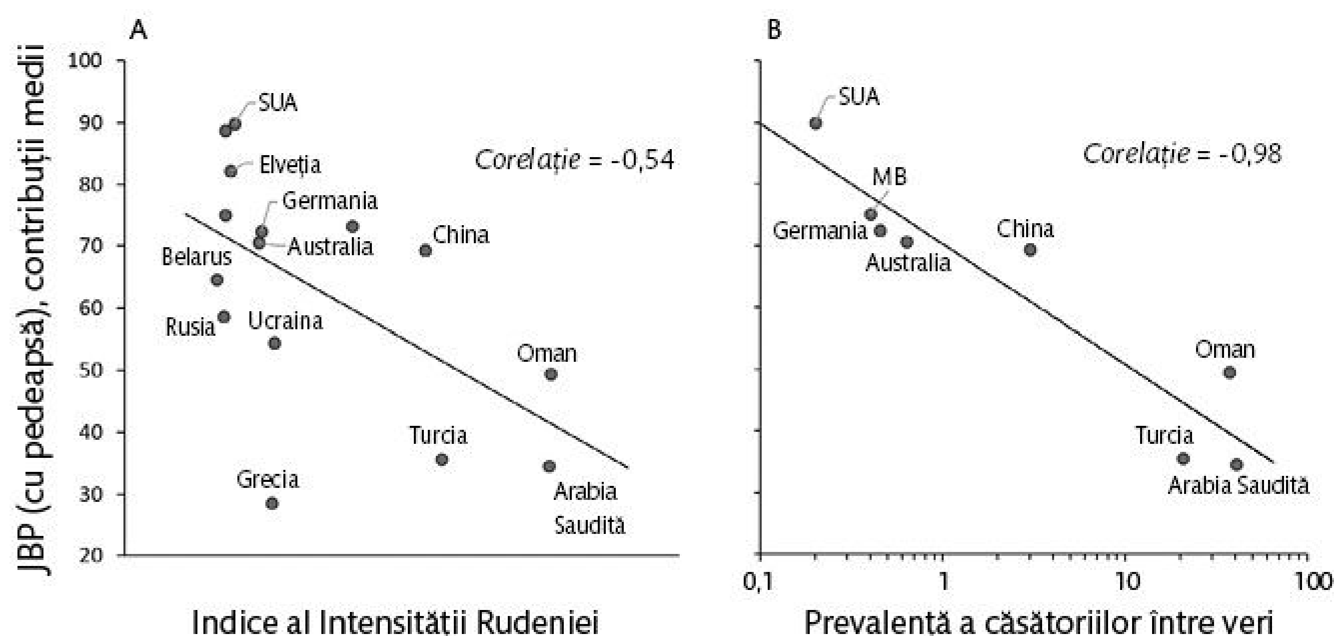


FIGURA 6.12. Raport dintre contribuțiile medii la suma colectivă pe parcursul a 10 runde din Jocul Bunurilor Publice cu pedepse și (A) Indicele intensității rudeniei și (B) prevalența căsătoriilor între veri. Căsătoriile între veri sunt reprezentate pe o scară logaritmică.

Din aceste rezultate se pot trage învățăminte profunde. Prin adăugarea opțiunii de pedepsire a colegilor de joc din Jocul Bunurilor Publice, economiștii s-au gândit că au conceput o metodă de a genera niveluri ridicate de cooperare între oameni. Dar această „îmbunătățire a strategiei” a funcționat cel mai bine în populațiile WEIRD pentru că, din punct de vedere psihologic, se potrivește cu motivațiile și cu așteptările lor, precum și cu

viziunea lor asupra lumii. Spre deosebire de aceştia, în cazul altor populații, adăugarea elementului de pedeapsă la Jocul Bunurilor Publice a provocat un adevărat dezastru pentru că a declanşat un lanț al răzbunărilor, chiar şi în condiții de laborator. La aceste populații din al doilea caz lucrurile au stat mai bine fără această „îmbunătățire a strategiei". Lecția este simplă: regulile unei strategii şi instituțiile formale trebuie să se muleze pe psihologia culturală a populației respective.

INTENŢIONALITATE ÎN JUDECĂŢILE MORALE

Instituțiile bazate pe relații intense de rudenie reprezintă un liant al comunităților prin implicarea indivizilor în rețele de identitate împărtăşită, de proprietate comună, de ruşine colectivă şi de răspundere corporativă. În această lume, analizarea intențiilor unei persoane sau a altor stări mentale poate fi mai puțin relevantă sau chiar contraproductivă. În anticiparea comportamentului uman, multe contexte sunt atât de restrictive, fiind limitate prin norme sociale şi prin monitorizare atentă din partea celorlalți, încât intuirea credințelor sau a intențiilor personale ale semenilor nu va fi de prea mare ajutor. În schimb, ajută mai mult să le cunoşti relațiile sociale, alianțele, datoriile şi obligațiile. Tot astfel, în formarea de judecăți morale sau referitoare la infracțiuni comise de cineva, importanța intențiilor depinde de relațiile dintre părțile implicate. Într-un caz extrem, intențiile pot fi irelevante dacă judecăm pedeapsa când un membru al unui clan asasinează un membru al altui clan. Dacă asasinezi pe cineva dintr-un alt clan, membrii clanului tău vor trebui să plătească clanului victimei un preț pentru sângele vărsat, iar acest preț nu va depinde de prezența sau de absența intenției – dacă l-ai ucis pe bietul om din întâmplare, de exemplu dacă săgeata cu care ai vrut să vânezi o căprioară a deviat în altă direcție – sau dacă a fost un act plănuit cu atenție. Mai mult, dacă membrii clanului tău nu plătesc prețul cuvenit pentru sângele vărsat, clanul victimei îi va considera vinovați pe toți membrii clanului tău şi va căuta să se răzbune omorând pe cineva din clanul tău fără a ține cont de intențiile victimei. Dimpotrivă, când sunt smulse din legăturile rețelelor relaționale din care fac parte, intențiile, obiectivele şi convingerile unei persoane care acționează devin mult mai importante. Fără constrângerile impuse de rudenia intensivă, intențiile oamenilor sau alte stări mentale vor oferi mai multe informații despre ce anume i-a motivat să facă un lucru oarecare sau ce este probabil să facă în viitor – astfel încât acestea au o mai mare importanță şi merită analizate mai în detaliu.[30]

În capitolul 1 am vorbit despre un studiu în care o echipă de antropologi le-a distribuit unor membri ai comunităților tradiționale din întreaga lume o serie de scenarii reprezentând nişte personaje care, undeva într-o piață, luau geanta altcuiva din greşeală sau în mod intenționat („furt"), aruncau otravă în fântâna satului („tentativă de omor"), loveau pe cineva („agresiune") sau încălcau un tabu alimentar. Am observat că importanța intenției pentru catalogarea unui gest drept „furt" variază de la o valoare maximă în Los Angeles şi Ucraina până la aproape zero în comunitatea Sursurunga de pe

insula Noua Irlandă din Papua-Noua Guinee şi pe insula Yasawa din Fiji. Aceste judecăți au combinat evaluările făcute de oameni referitor la cât de bună sau de rea a fost o anumită acțiune, la cât de mult i-a afectat reputația celui care a făcut-o şi la ce pedeapsă ar trebui să primească autorul acțiunii respective. Am scăzut evaluările lor cu privire la autorul acțiunii când acțiunea a fost intenționată din cele în cazul când acțiunea a fost accidentală.[31]

Putem explica o mare parte a variației în importanța atribuită intenționalității în judecarea altora. Societățile cu instituții bazate pe rudenie mai puternice în momentul realizării cercetării au acordat o importanță relativ scăzută intențiilor oamenilor în momentul formulării de judecăți morale cu privire la istoriile prezentate în narațiunile noastre. Figura 6.13 prezintă raportul dintre măsurarea privind importanța intenționalității în judecarea cuiva care a luat ceva într-o piață aglomerată („furt") şi o măsură contemporană a intensității rudeniei pe care am creat-o pentru a se potrivi cu IIR cât mai mult, pe baza datelor oferite de antropologii echipei noastre. Acest indice surprinde aproximativ 90% din variația la nivelul acestor societăți când iau în calcul intențiile în judecarea făptaşului pentru luarea unei genți („furt"). Raporturi similare există şi în cazul altor domenii, mai ales în privința agresiunii fizice şi a tentativei de omor. Aceleaşi modele se mențin şi după explicarea diferențelor individuale în educația formală şi incertitudinea mediilor locale. Forța impresionantă a acestor raporturi devine mai puțin surprinzătoare când luăm în calcul faptul că, spre deosebire de oamenii de afaceri, de respondenții la sondajele online şi de studenții din multe dintre experimentele discutate, oamenii din multe dintre aceste comunități rămân implicați în instituții bazate pe rudenie perfect funcționale. Locuitorii insulei Yasawan din arhipelagul Fiji, de pildă, continuă să trăiască în clanuri patriliniare, să asculte de bătrâni, să îşi ia verişoarele de soție şi să dețină pământurile în comun.[32]

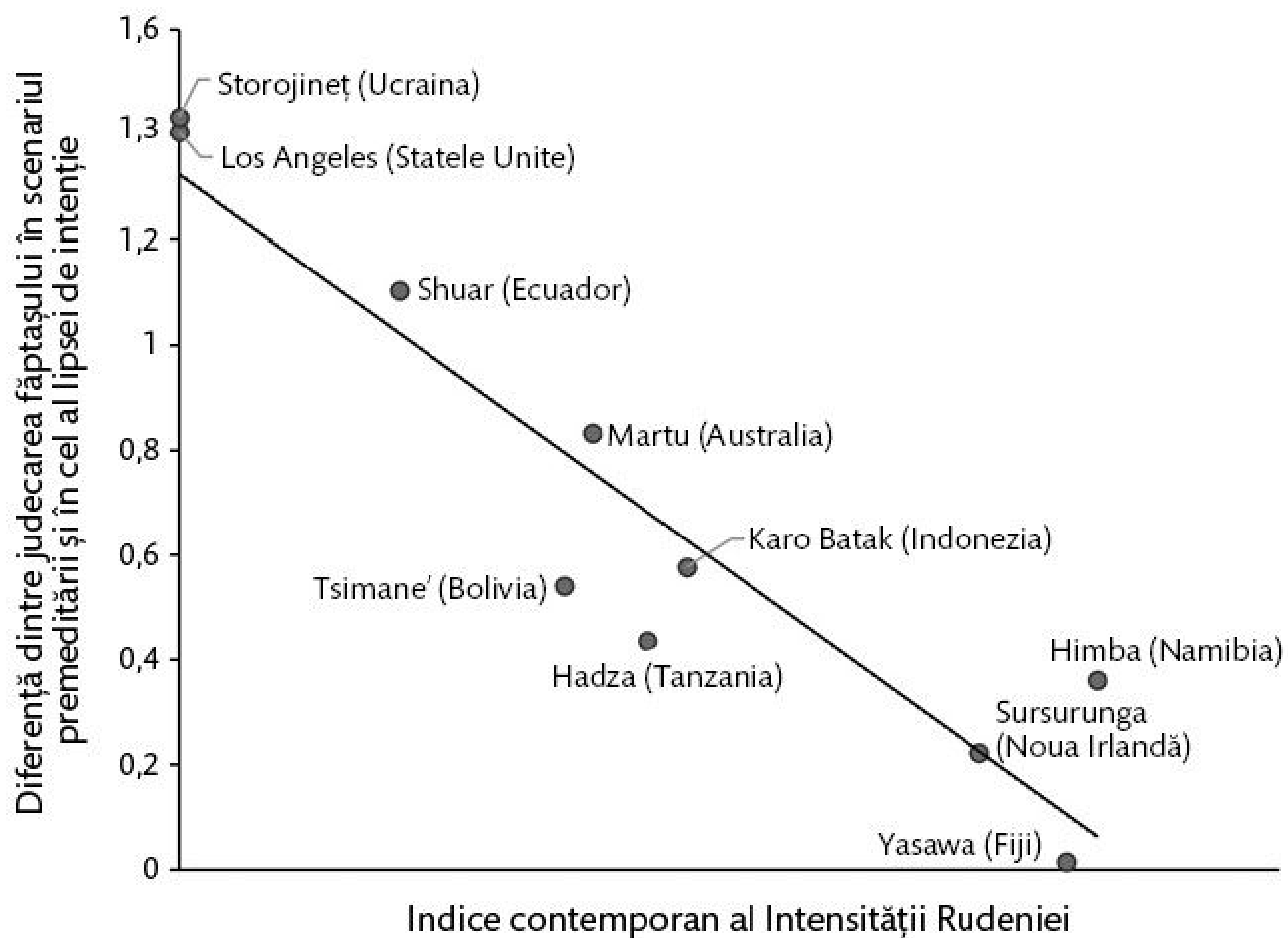


FIGURA 6.13. Raport dintre importanța intenționalității în judecarea unui act de „hoție” şi Indicele contemporan al Intensității Rudeniei, formulat de mine. Acest indice a fost formulat astfel încât să corespundă IIR, bazându-se preponderent pe observații etnografice, ca şi IIR. Spre deosebire de IIR, nu este istoric, ci surprinde practici contemporane.

În concordanță cu nivelurile lor ridicate ale intensității rudeniei, populațiile Europei precreştine au trăit probabil într-o lume ale cărei reguli erau stabilite de ruşine, nu de vină, atribuind o importanță mult mai mică intenționalității în formularea judecăților morale. Surse antice, precum epopeile scandinave şi codurile de legi ale unor triburi barbare, fac referire doar în treacăt la stări mentale interne cum ar fi intențiile personale sau vina individuală, dar evidențiază ruşinea sau „salvarea obrazului” drept emoția centrală prin care se realizează controlul social. Prin dizolvarea instituțiilor bazate pe rudenie ale triburilor Europei, Biserica medievală probabil a consolidat folosirea stărilor mentale în formularea de judecăți morale sau legale referitoare la alții. Ulterior, vom analiza modul în care este posibil ca aceste transformări psihologice să fi influențat dezvoltarea dreptului occidental începând cu Evul Mediu matur.[33]

GÂNDIRE ANALITICĂ

Psihologii au afirmat că deprinderea abilităților de orientare corectă într-un mediu social foarte restrâns influențează modul în care oamenii concep şi categorizează lumea non-socială. Dacă o persoană creşte într-o lume dominată de instituții bazate pe rudenie, mintea ei se va concentra asupra relațiilor şi a legăturilor dintre oameni; dimpotrivă, cei care trăiesc într-o societate cu legături relaționale slabe devin predispuşi să construiască legături reciproc avantajoase cu alții pe baza abilităților, a dispozițiilor şi a caracteristicilor individuale. Ideea este că relațiile de rudenie intense cultivă gânditori cu o abordare holistică, având capacitatea de a se concentra asupra unor contexte vaste şi a legăturilor dintre lucruri, inclusiv asupra relațiilor dintre oameni, animale sau obiecte. La celălalt capăt al spectrului se află societățile cu relații de rudenie mai slabe, în care se formează gânditori analitici, care au tendința de a segmenta lumea prin atribuirea de proprietăți, caracteristici sau personalități oamenilor şi obiectelor, adesea clasificându-le în categorii discrete în concordanță cu presupusele esențe sau dispoziții fundamentale. În capitolul 1 am discutat Sarcina Triadei, folosită pentru a face diferența între stilul de gândire holistic şi cel analitic. În cadrul sarcinii, participanții au văzut seturi de trei imagini, de exemplu o mână, o mănuşă de iarnă şi o căciulă de lână. Pentru fiecare trio, ei au spus dacă obiectul țintă – de pildă mănuşa – se potriveşte cu mâna sau cu pălăria. Gânditorii analitici preferă categoriile discrete, guvernate de legi, aşa că sunt înclinați să asocieze mănuşa cu pălăria, dacă vine vorba despre o ținută de iarnă. Spre deosebire de ei, gânditorii holistici caută să identifice mai întâi relațiile, aşa că vor asocia mâna cu mănuşa.[34]

Persoanele din țări cu o rată mai crescută a căsătoriilor între veri dau dovadă de un stil mai holistic de gândire (Figura 6.14). Trecerea de la o populație în cadrul căreia aproximativ 30% din căsătorii sunt între rude la una în care acest fenomen lipseşte complet corespunde trecerii de la comunități în care predomină gândirea holistică (în proporție de 60%) la comunități care preferă abordările analitice (în proporție de 62%). Trebuie să menționez că am omis reprezentarea IIR datorită faptului că cele 30 de țări industrializate pentru care avem date referitoare la Sarcina Triadei variază foarte puțin în ce priveşte IIR, aşa că aceste variații nu sunt relevante.[35]

Relația dintre instituțiile bazate pe rudenie şi gândirea analitică pot clarifica un model transcultural recunoscut de multă vreme printr-o abilitate de percepție denumită „independență de context" (versus „dependență de context"). Independența de context reflectă cât de bine reuşeşte un om să aprecieze cu acuratețe dimensiunea şi poziția obiectelor în spațiu independent de fundalul sau de contextul lor. Această noțiune este strâns legată de procesarea vizuală analitică pe care am discutat-o în relație cu alfabetizarea în Preludiu. În experimentul cu tija şi cadrul, de exemplu, indivizi din diverse societăți au fost aşezați în fața unei tije plasate într-un cadru pătrat. Organizatorul experimentului răsucea apoi treptat un buton cu ajutorul căruia tija se rotea în spațiu, asemenea limbii unui ceas. Sarcina participantului consta în semnalarea momentului în care tija ajungea în poziție verticală (ora 12). Sarcina devine mai complicată dacă se roteşte inițial cadrul, astfel încât să fie înclinat față de planul orizontal. Persoanele

care sunt mai „dependente de context” fac eforturi să observe tija în poziție verticală în momentul în care cadrul este înclinat, dar tind mai mult să alinieze tija şi cadrul. Persoanele cu un grad mai mare de „independență față de context” reuşesc mai bine să facă abstracție de cadru şi să alinieze tija vertical. Experimentul oferă un punctaj obiectiv, unghiul deviației tijei față de verticală. În anii 1960 şi 1970 psihologii au descoperit că, deşi populațiile tradiționale de fermieri sunt destul de dependente de context, în lume există două comunități care se remarcă prin gradul sporit de independență față de context. Prima asemenea comunitate era cea WEIRD. O puteți ghici pe a doua?

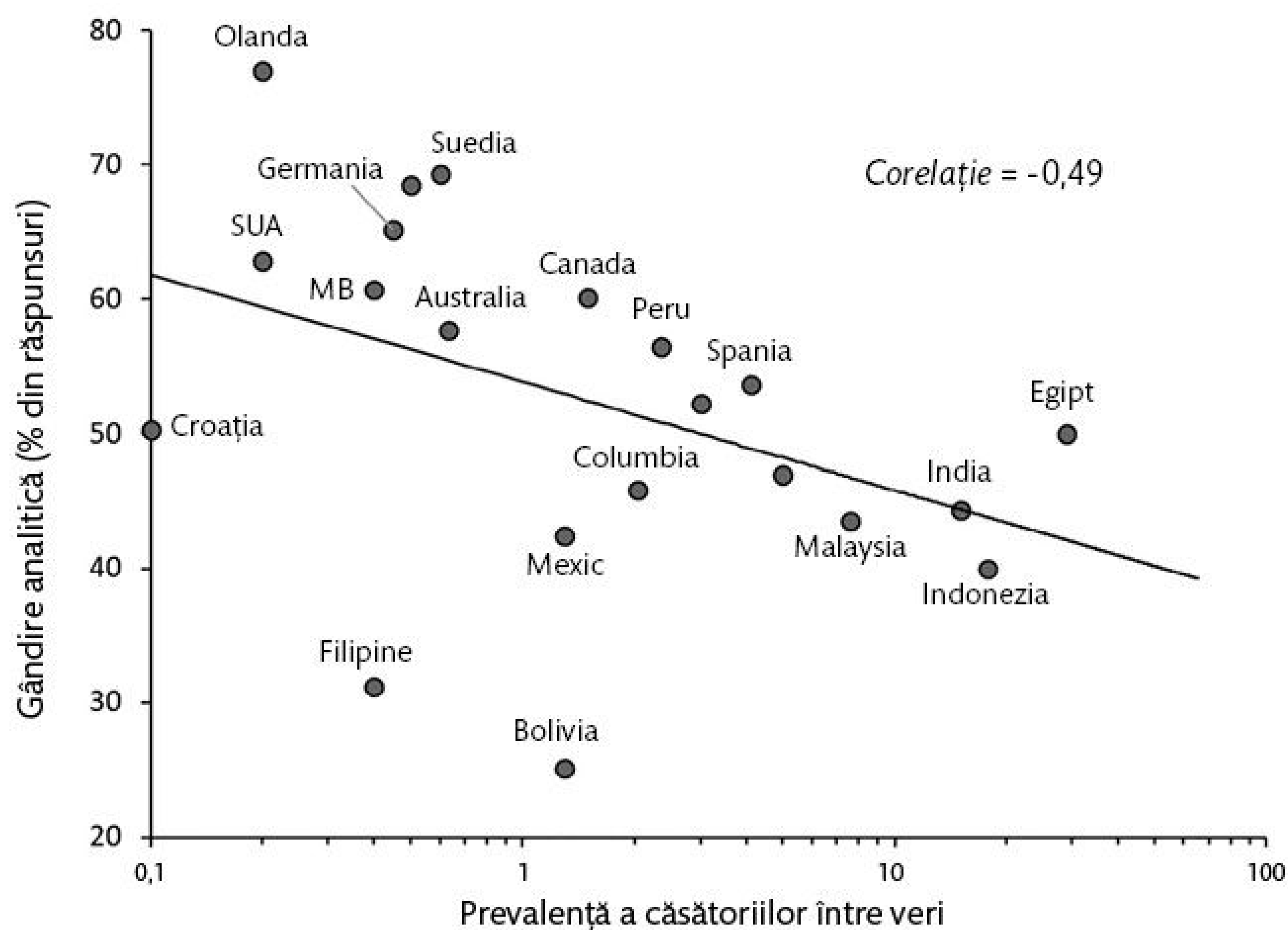


Figura 6.14. Raport dintre gândirea analitică bazată pe Sarcina Triadei şi prevalența căsătoriilor între veri. Căsătoriile între veri sunt reprezentate pe o scară logaritmică.

Populațiile nomade de vânători-culegători, caracterizate de instituții extensive (nu intensive) bazate pe rudenie, dau dovadă de independență față de context. Pe baza acestei observații, antropologii au avansat de multă vreme ideea că, spre deosebire de fermieri şi de crescătorii de animale care au instituții bazate mai puternic pe rudenie, populațiile de vânători-culegători pun accentul pe valori centrate asupra independenței, succesului

şi autodeterminării, minimalizând obediența, conformarea şi respectul față de autoritate. Această realitate este evidențiată lingvistic, întrucât terminologia referitoare la gradele de rudenie adoptată de limbi europene precum engleza, germana, franceza şi spaniola ca urmare a expansiunii Bisericii este similară celei prezente în limbile multor populații nomade de vânători-culegători.[36]

În ansamblu, din dovezile prezentate mai sus reiese că diversitatea psihologică la nivel global apare în paralel cu relațiile de rudenie puternice, exact aşa cum ne-am aştepta după ce mințile s-au adaptat şi au fost calibrate conform lumilor sociale create de aceste instituții. Deocamdată, este destul să apreciem anvergura diversității psihologice globale şi să recunoaştem că este organizată în tiparele anticipate. În capitolul următor vom analiza aceste relații cu mai multă minuțiozitate şi ne vom îndrepta atenția spre mai multe tipuri de dovezi care, coroborate, susțin ideea că schimbările din cadrul instituțiilor bazate pe rudenie au determinat diferențe psihologice importante. Dar, înainte de a ne ocupa de acest aspect, să ne concentrăm asupra relațiilor la nivel global dintre Biserică, relații intense de rudenie şi diferențe psihologice.

Biserica a modificat relaţiile de rudenie şi a schimbat psihologia

Legăturile dintre relațiile intense de rudenie şi diferențele psihologice dau naştere la următoarea întrebare vitală: De ce variază atât de mult intensitatea rudeniei la nivel global?

Am văzut o parte a răspunsului în capitolul 3: anumite condiții ecologice au favorizat dezvoltarea şi extinderea anumitor forme de producție de hrană, printre care şi creşterea animalelor şi agricultura pe bază de irigații. Extinderea populațiilor şi presiunea de a deține teritorii cu scopul producerii de hrană au accelerat competiția între societăți, care, la rândul lor, au favorizat norme ce au permis dezvoltarea unor comunități mai largi, cooperarea la o scară mai mare, o producție mai bună şi o capacitate de control mai puternică. În cele din urmă, evoluția culturală avea să dea naştere unor state şi organizații tribale ierarhizate complexe; dar, pe durata unei bune părți a acestui proces de extindere, rudenia s-a intensificat în numeroase moduri. Statele premoderne care au apărut în anumite locuri erau clădite pe relații puternice de rudenie. Astfel, intensitățile diferite ale instituțiilor bazate pe rudenie pot fi reconstituite prin diverse traiectorii istorice, ajungând până la diferențe biogeografice, climatice, referitoare la prevalența anumitor boli (de pildă, malaria), la fertilitatea solului, la cursurile de apă navigabile şi la disponibilitatea plantelor şi animalelor care puteau fi cultivate şi, respectiv, domesticite. Evident, detaliile istorice din jurul statelor premoderne contează şi ele, deoarece anumite state au exploatat instituțiile bazate pe rudenie, în timp ce altele au făcut tot posibilul

să le reprime. Aceşti factori, pe lângă alții, au contribuit la diferențele globale între instituțiile bazate pe rudenie.[37]

Totuşi, aici ne interesează următoarea întrebare: dacă Biserica a reuşit şi, dacă da, în ce măsură, să modeleze variațiile globale în instituțiile bazate pe rudenie prin examinarea relațiilor dintre intensitatea rudeniei şi durata expunerii la Biserică. Apoi vom întreba dacă rădăcinile variației psihologice pot fi identificate direct în prezența Bisericii medievale.

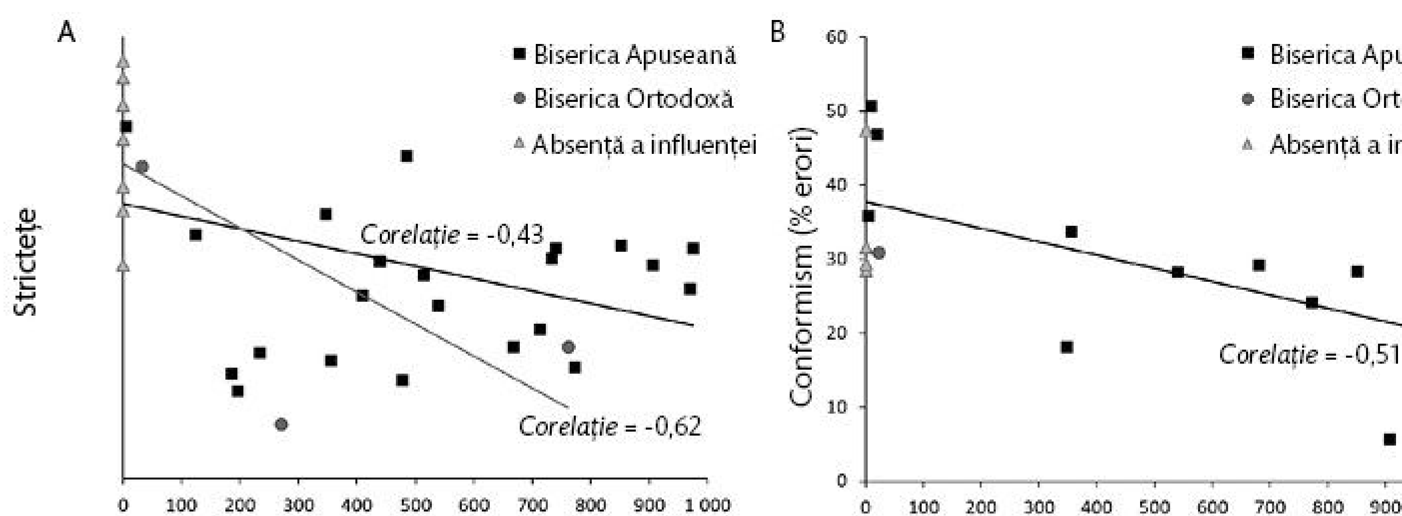
Pentru a evalua cât de mult au interacționat diferite populații cu PMF-ul elaborat de Biserică, am evaluat expansiunea Bisericii în Europa începând cu aproximativ anul 500, când PMF a început să se consolideze, până în 1500. În crearea acestei baze de date ne-am bazat în primul rând pe datele fondării abațiilor, evenimente care corespundeau adesea cu momentul convertirii la creştinism a anumitor regi sau şefi de trib. Folosind aceste informații, am calculat atât durata prezenței Bisericii Apusene, cât şi a celei Răsăritene. Acest aspect este important pentru că, deşi Biserica Ortodoxă nu a mers la fel de departe precum cea Apuseană şi nu a dat dovadă de acelaşi entuziasm în aplicarea regulilor precum aceasta, a avut totuşi propriul program, o variantă mai relaxată a PMF (Tabelul 5.3). Scăzând anul în care a început PMF, din 1500, obținem două valori ale „dozei de biserică", corespunzătoare Bisericii Apusene şi, respectiv, celei Ortodoxe.[38]

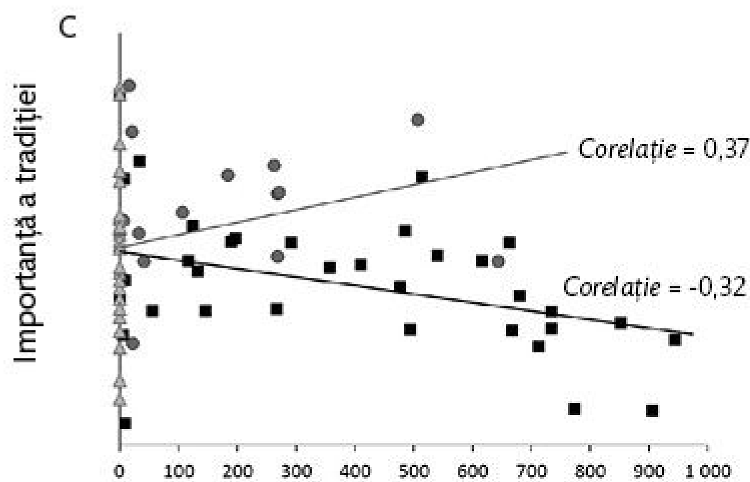
Aceste doze din PMF pentru Europa ne permit să calculăm dozele din PMF pentru restul lumii. Pentru a realiza acest lucru, am folosit o „matrice a migrației" care estimează fluxul total al populațiilor, de la o țară la alta, în intervalul 1500–2000.[39] Pentru fiecare țară din lume (1) analizăm componența națiunii moderne, (2) reconstituim istoria fiecărei subpopulații până în punctul unde locuiau strămoşii săi în anul 1500, (3) atribuim fiecărei subpopulații doza din PMF pe baza localizării sale în anul 1500 şi (4) recombinăm toate aceste subpopulații pentru a obține o doză totală din PMF pentru fiecare țară modernă. Dacă vi se pare că e o metodă nu prea sofisticată, aveți dreptate. Din fericire, efectul PMF a fost atât de pronunțat încât este recognoscibil dincolo de toată această încurcătură.[40]

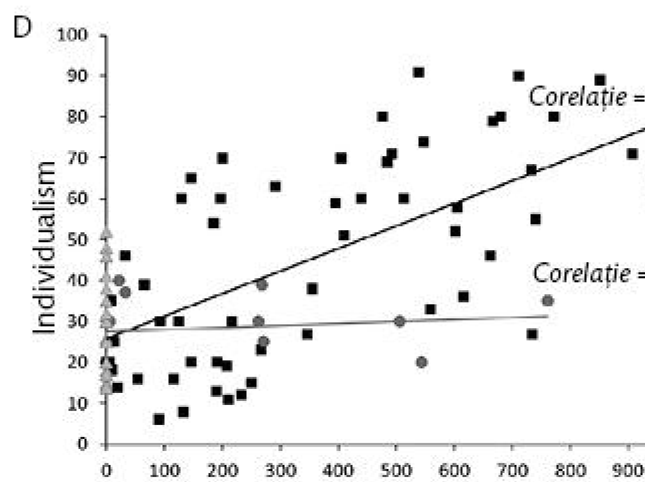
Să începem prin a face legătura dintre Biserică şi intensitatea relațiilor de rudenie. Cu cât o populație a unei țări a fost expusă mai mult la Biserică, cu atât instituțiile sale bazate pe rudenie sunt mai slabe – aceasta este concluzia care se poate trage din analiza datelor. Luate împreună, dozele expunerii la ambele biserici explică aproximativ 40% din diferențele la nivel global dintre țări în privința IIR şi 62% din diferențele privind căsătoriile între veri. Pentru a avea un termen de comparație, timpul scurs de la începutul practicării agriculturii explică doar încă 18% din variația în IIR şi 10% din diferențele în căsătoriile dintre veri la nivelul mai multor țări. De fapt, dintre toți factorii agricoli, ecologici, climatici, geografici şi istorici pe care i-am analizat în încercarea de a înțelege variația globală a intensității rudeniei, factorul cel mai puternic, dar nu singurul, a fost gradul prezenței istorice a Bisericii.[41]

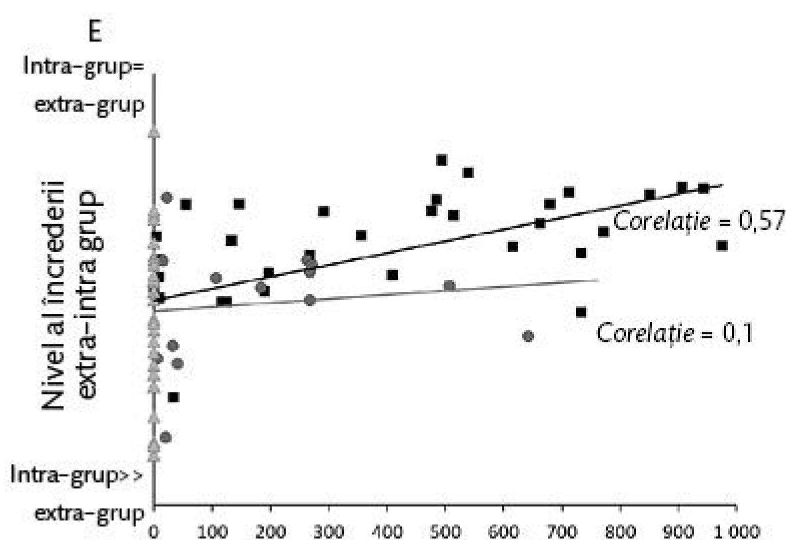
Biserica Apuseană a fost mai eficientă în reducerea IIR în comparație cu Biserica Ortodoxă, dar nu cu mult mai eficientă. Totuşi, aşa cum era de aşteptat, Biserica Ortodoxă nu a influențat în nici un fel frecvența căsătoriilor între veri, aşa că doar Biserica Apuseană a acționat în acest domeniu. Fiecare secol de prezență a Bisericii Apusene reduce rata căsătoriilor între veri cu aproximativ 60%. Acest rezultat se potriveşte bine cu datele istorice, deoarece căsătoria între veri – dar nu poligamia sau moştenirea bilaterală – reprezintă o diferență esențială între varianta completă a PMF şi versiunea mai relaxată a acestuia promovată de Biserica Ortodoxă.[42]

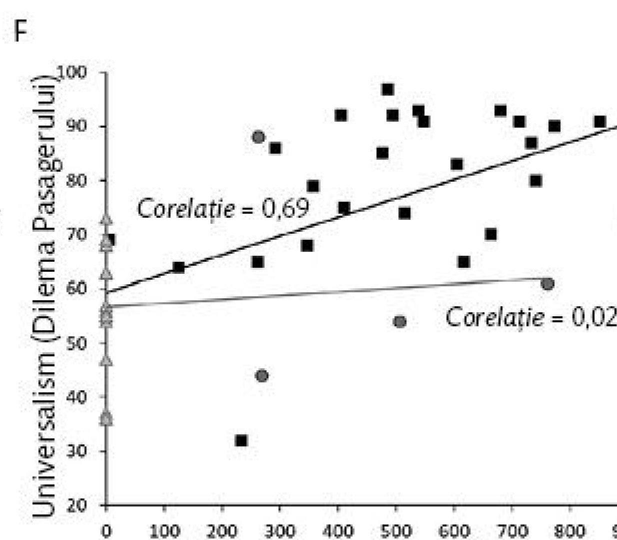
Acum să analizăm direct raportul dintre psihologie şi expunerea la Biserică. Figura 6.15 reprezintă efectele unei doze mai intense din PMF asupra valorilor psihologice prezentate anterior. Națiunile care au avut o interacțiune colectivă de lungă durată cu Biserica Apuseană manifestă următoarele tendințe, fiind (A) mai puțin limitate de norme, (B) mai puțin conformiste, (C) mai puțin ataşate de tradiții, (D) mai individualiste, (E) mai puțin suspicioase față de necunoscuți, (F) mai puternice sub aspectul moralității universaliste, (G) mai dispuse la cooperare când sunt în grupuri noi cu persoane străine, (H) mai sensibile la pedepsele aplicate de un terț (au început să contribuie cu sume mai mari în cadrul Jocului Bunurilor Publice însoțit de pedepse), (I) mai dispuse să doneze sânge, (J) mai oneste în mod impersonal (față de instituții anonime), (K) mai atente să nu acumuleze amenzi pentru parcare neregulamentară, chiar sub protecția imunității diplomatice, şi (L) mai înclinate spre gândire analitică.

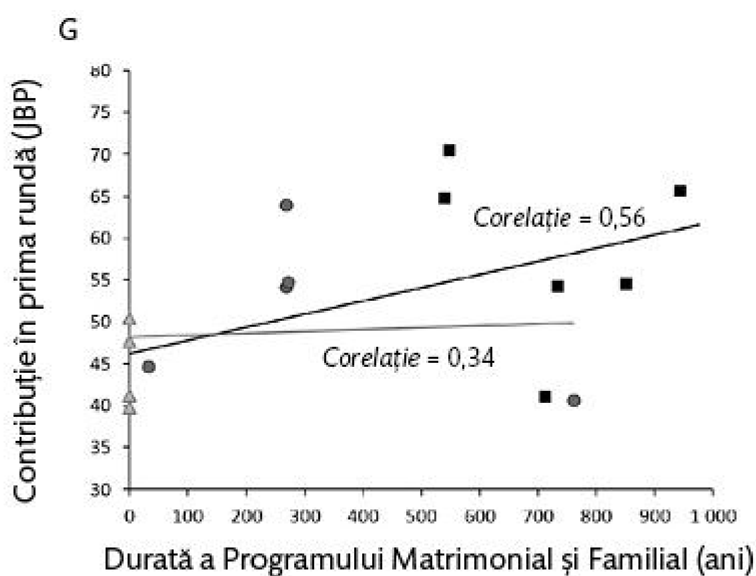


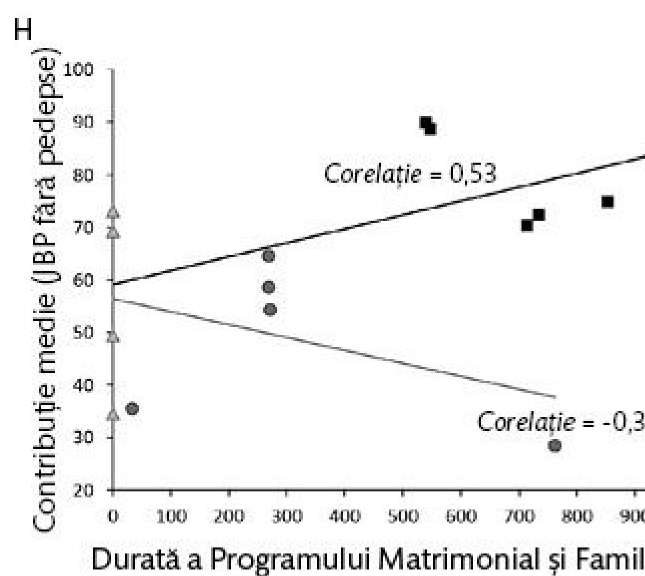

C
Importanță a tradiției
Corelație = 0,37
Corelație = -0,32
0
100
200
300
400
500
600
700
800
900
1 000


D
Individualism
Corelație =
Corelație =


E
Intra-grup=
extra-grup
Nivel al încrederii
extra-intra grup
Corelație = 0,57
Corelație = 0,1
Intra-grup>>
extra-grup


F
Universalism (Dilema Pasagerului)
Corelație = 0,69
Corelație = 0,02


G
Contribuție în prima rundă (JBP)
Corelație = 0,56
Corelație = 0,34
Durată a Programului Matrimonial și Familial (ani)


H
Contribuție medie (JBP fără pedepse)
Corelație = 0,53
Corelație = -0,3
Durată a Programului Matrimonial și Famil

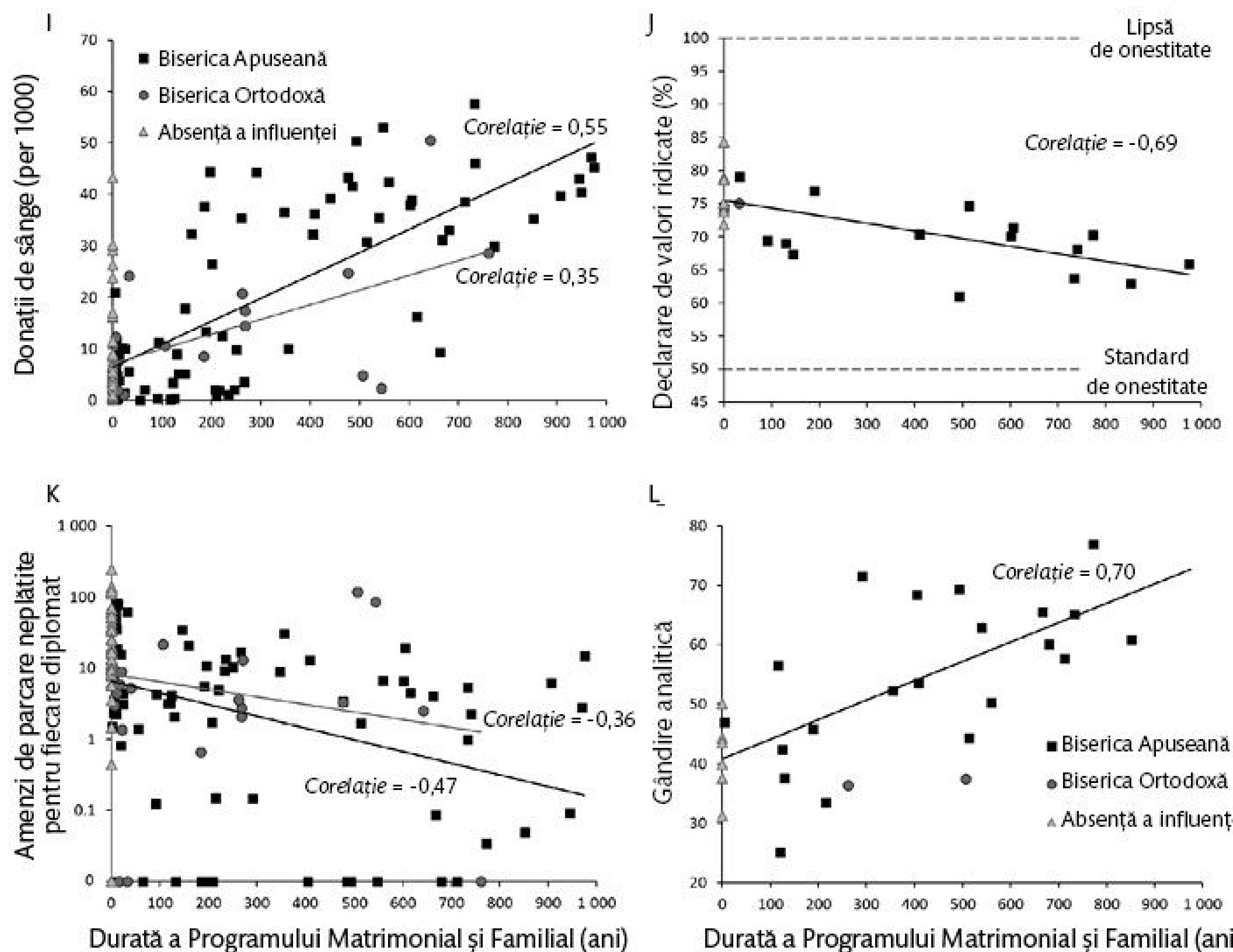


Figura 6.15. Raport dintre durata expunerii atât la Biserica Apuseană, cât şi la cea Răsăriteană şi psihologie în privința: (A) valorilor legate de „strictețe”, (B) Experimentului Asch privind conformarea, pe baza procentului de evaluări incorecte, (C) respectului față de tradiție, (D) individualismului, (E) încrederii impersonale (nivel al încrederii extra–intra grup), (F) universalismului din Dilema Pasagerului, (G) sumelor cu care au contribuit în prima rundă a Jocului Bunurilor Publice fără pedepse, (H) sumelor cu care au contribuit în toate cele 10 runde ale JBB cu pedepse, (I) donațiilor anuale de sânge la o mie de persoane, (J) procentului declarării de valori ridicate în cadrul Jocului Onestității Impersonale, (K) amenzilor de parcare neplătite de diplomați ONU şi (L) gândirii analitice din Sarcina Triadei.

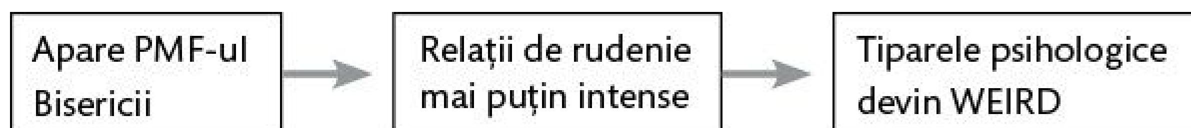
Acestea sunt efecte de anvergură. De pildă, un mileniu de prezență a PMF corespunde unei scăderi cu 20% a valorii tendinței oamenilor de a se conforma grupului şi de a da acelaşi răspuns greşit în Experimentul Asch privind conformarea (Figura 6.15B), precum şi unei scăderi cu 30% a tendinței de a minți sub jurământ pentru a ajuta un prieten – a particularismului în detrimentul universalismului (6.15F). Totodată, un

mileniu de prezență a PMF sporeşte nivelul individualismului unei populații de la valoarea înregistrată în Kenya zilelor noastre până la cea din Belgia (6.15D), creşte de cinci ori donațiile de sânge (6.15I), reduce la jumătate tendința jucătorilor de a-şi exagera valorile obținute la aruncarea zarului (6.15J) şi reduce numărul amenzilor neplătite de la o medie de şapte pentru fiecare membru al unei misiuni diplomatice până la una la zece persoane (6.15K). Totodată, fiecare secol de prezență a PMF creşte cu peste 3% tendința oamenilor spre gândire analitică, determinând o modificare a valorii de la 40% la 74% pe parcursul unui mileniu (6.15L). Din analizele noastre reiese şi că populațiile care au avut parte de doze mai mari din PMF-ul oferit de Biserica Apuseană nu sunt la fel de preocupate de educarea copiilor în sensul obedienței şi sunt mai puțin dispuse să-şi angajeze rudele în funcții de conducere în companii (dau dovadă de un nivel scăzut de loialitate față de familie).[43]

Durata expunerii la Biserica Ortodoxă dă la iveală o serie de modele asemănătoare, dar efectele sunt mult mai slabe în comparație cu cele ale Bisericii Apusene. În anumite cazuri, nu dispunem de date referitoare la țări aflate sub influența Bisericii Ortodoxe – aşa că în Figura 6.15 vom vedea doar puncte marcând valori ale datelor referitoare la Biserica Apuseană şi o linie dreaptă corespunzătoare acestora. În alte cazuri, pentru exprimarea stricteții şi a gândirii analitice am avut la dispoziție doar un număr redus de puncte, pe care le-am unit prin linii, dar aceste linii nu trebuie luate prea mult în serios, deoarece sunt trasate pe baza unei cantități insuficiente de date. Cele mai multe date se regăsesc în Figurile 6.15I şi 6.15K, reprezentând donațiile de sânge şi amenzile de parcare neplătite. În aceste cazuri, prezența Bisericii Ortodoxe şi a celei Apusene are efecte similare, singura diferență fiind că efectele celei dintâi sunt mai slabe. Diferența dintre Biserica Ortodoxă şi cea Apuseană este importantă, deoarece demonstrează că diversitatea psihologică şi, ulterior, diferențele economice şi politice nu se datorează prezenței instituțiilor romane sau creştinismului în sine. Biserica Ortodoxă a rămas biserica oficială a Imperiului Roman (de Răsărit) până în anul 1453 şi a promovat credințe supranaturale şi ritualuri foarte asemănătoare cu cele ale Bisericii Apusene. Aceste rezultate susțin ideea că diferența esențială dintre impactul pe termen lung al Bisericii Apusene şi cel al Bisericii Ortodoxe constă în politicile referitoare la căsătorie şi la practicile familiale, mai ales cele referitoare la tabuul incestului, precum şi în aplicarea acestora.

Deschidere a zăgazurilor

Scopul acestui capitol a fost să vă conving că tiparele generale ale diversității psihologice globale sunt în concordanță cu un traseu cauzal care evoluează astfel:



Dat fiind caracterul aproximativ al datelor noastre, forța legăturilor dintre atât de multe aspecte psihologice, pe de o parte, şi intensitatea rudeniei şi dozarea PMF, pe de altă parte, este uluitoare. Evident, există posibilitatea ca diversitatea psihologică la nivel global pe care am observat-o să fie determinată de vreun alt factor ascuns care doar se întâmplă să evolueze în paralel cu traseul pe care l-am evidențiat acum. În capitolul următor voi prezenta dovezi solide care contrazic această ipoteză.

Cu toate acestea, merită să subliniem că, pentru fiecare aspect al psihologiei descris mai sus, ori de câte ori am avut date suficiente, atât Benjamin Enke, precum şi echipa noastră am efectuat zeci de analize suplimentare în care am încercat să explicăm statistic influența unui spectru vast de alți factori care ar fi putut cumva crea raporturile observate pe parcursul acestui capitol. Am analizat deopotrivă fertilitatea agricolă, gradul de accidentare a terenului, religiozitatea, distanța față de ecuator, căile navigabile, stresul parazitar, malaria, potențialul pentru irigații şi colonizarea europeană. Am studiat şi variația psihologică între țări de pe acelaşi continent şi am comparat doar țările cu aceleaşi confesiuni religioase dominante. Supuse acestui atac analitic, relațiile pe care le-am prezentat anterior rezistă în general, cu toate că adeseori îşi dezvăluie vulnerabilitatea. Uneori, aceste relații chiar dispar, dar nu după un model identificabil – adică nu putem spune că religiozitatea sau fertilitatea agricolă anihilează constant intensitatea relațiilor de rudenie sau dozarea PMF. Considerate în ansamblu, analizele noastre sugerează foarte clar că nu există vreun factor ca un trăsnet din senin care să anuleze aceste rezultate şi să ilumineze o traiectorie alternativă menită să explice diversitatea psihologică la nivel global. Problema este că, deşi compararea țărilor reprezintă o modalitate convenabilă de a releva tipare generale ale variației globale, ea nu reprezintă o metodă reuşită de a descoperi „ce anume provoacă ce", pentru că mult prea mulți factori rămân ascunşi. În capitolul următor vom explora mai temeinic pentru a evidenția mai clar traiectoria.

Totuşi, înainte de a ne apuca să facem săpături, să ne oprim puțin şi să facem un pas înapoi. La prima vedere, analizele pe care le-am prezentat mai sus ne ajută să ne formăm o idee despre felul în care Biserica a influențat probabil psihologia popoarelor în anumite regiuni ale Europei înainte de Evul Mediu matur (1000–1250). În acest moment, anumite comunități europene avuseseră deja parte de PMF vreme de cinci secole. Înainte de 1500, momentul considerat zorii lumii moderne, în anumite regiuni PMF era în vigoare de o mie de ani. Schimbările psihologice antrenate de reconfigurarea organizării familiilor şi a rețelelor sociale ne ajută să înțelegem de ce noile instituții şi organizații în formare s-au dezvoltat într-un fel sau altul. Noi ordine monastice, ghilde, oraşe şi universități şi-au construit din ce în ce mai mult legile, principiile, normele şi regulile astfel

încât să aibă în centru individul, atribuind adesea fiecărui membru drepturi, precum şi privilegii, obligații şi datorii abstracte față de organizație. Pentru a prospera, aceste organizații voluntare au trebuit să atragă persoane cu mobilitate individuală, după care să cultive aderența acestora la principii şi la reguli stabilite de comun acord şi, preferabil, să le şi internalizeze. Odată ce relațiile intense de rudenie au fost strict limitate, singurul lucru pe care europenii Evului Mediu îl mai aveau în comun era creştinismul, cu moralitatea sa universalizantă, cu sentimentul responsabilității individuale şi convingerea puternică despre liberul-arbitru. Din acest sol caracteristic a germinat o suită impersonală de norme sociale care, odată încolțite, au început să se răspândească treptat.

7. Europa şi Asia

Grație istoriei complexe a Europei, anumite regiuni au fost expuse doar la doze reduse din PMF-ul Bisericii. De pildă, am văzut în capitolul 5 (Figura 5.3) că, în timp ce Irlanda, Bretania şi sudul Italiei au o tradiție creştină îndelungată, ele nu au fost aduse sub umbrela papală – şi n-au suferit efectele depline ale PMF – decât la ceva vreme după Anglia şi după anumite regiuni din Imperiul Carolingian, printre care nordul Italiei şi cea mai mare parte a Franței şi a Germaniei apusene. Aceasta înseamnă că, dacă ideile pe care le-am prezentat sunt valide, ar trebui să putem explica variația psihologică doar între granițele Europei, mai precis între granițele a ceea ce în anul 1500 reprezenta lumea creştină.

Este crucial să explorăm acest aspect, deoarece, în timp ce relațiile care se observă la nivelul mai multor țări, prezentate în capitolul anterior, sunt numeroase şi adesea puternice, potențial există o gamă largă de alte forțe ascunse care variază de la o țară la alta. Acestea includ factori care au legătură cu religia, istoria, colonialismul, strămoşii, limba şi multe altele. Evident, am încercat să verificăm toți aceşti factori prin metode statistice într-un fel sau altul, dar niciodată nu putem fi siguri sută la sută. În cazul de față, concentrându-mă asupra Europei, voi arăta că este posibil să observăm încă amprenta Bisericii Apusene, lăsată în parcursul său greoi prin Europa medievală, atât asupra psihologiei europenilor contemporani, cât şi asupra rămăşițelor instituțiilor bazate pe rudenie. Dacă reuşim să identificăm anumite tipare care le reflectă pe cele evidențiate prin compararea mai multor țări, aşa cum am procedat în capitolul anterior, acum, prin compararea unor regiuni mai restrânse de pe teritoriul țărilor europene, putem elimina numeroase explicații alternative.

Iată întrebarea principală: sunt într-adevăr persoanele din regiunile europene, care au fost expuse mai intens la acțiunea Bisericii şi a PMF, mai individualiste şi mai independente, mai puțin conformiste şi mai rebele, cu un grad mai mare de încredere impersonală şi mai corecte decât cele din zone cu o expunere mai limitată?

Amprenta Bisericii

Pe tot parcursul acestei secțiuni, ne vom baza pe un set de patru măsuri extrase din Sondajul Social European, care conține date din 36 de țări. În fiecare dintre aceste întrebări folosite pentru a crea primele două măsuri psihologice, participanților li s-a cerut să spună cât de asemănătoare cu ei înşişi li se păreau persoanele descrise folosind o scară cu şase valori, variind de la „nu seamănă deloc cu mine” până la „foarte asemănătoare cu mine”. Pronumele personale care variază după gen din aceste afirmații au fost modificate pentru a se potrivi cu fiecare respondent. Acum vom analiza primele două valori:

1. Conformism şi obedienţă. Acest indice reprezintă o medie a reacţiilor participanţilor faţă de patru afirmaţii cu legătură între ele, printre care: „Pentru ea este important să se comporte întotdeauna cum trebuie. Ea vrea să evite să se spună vreodată despre ea că a făcut ceva nepotrivit”, şi: „Ea crede că oamenii ar trebui întotdeauna să facă ce li se spune. Ea consideră că oamenii ar trebui întotdeauna să respecte regulile, chiar când nu-i vede nimeni”.

2. Individualism şi independenţă. Acest indice se bazează pe media răpunsurilor la aceste două afirmaţii: „Pentru ea este important să acţioneze conform propriilor decizii. Ei îi place să fie liberă şi să nu depindă de alţii”, şi: „Ei i se pare important să vină cu idei noi şi să fie creativă. Ei îi place să facă lucrurile într-un mod original, propriu”.

Pentru evaluarea prosocialității impersonale, participanților li s-a cerut să dea răspunsuri la aceste întrebări pe o scară de la 0 la 10 (11 valori):[1]

1. Corectitudine impersonală. „Credeţi că majoritatea oamenilor ar încerca să profite de dumneavoastră, dacă ar avea ocazia, sau ar încerca să fie corecţi?” Scala valorilor varia de la 0 („Majoritatea ar încerca să profite de mine.”) până la 10 („Majoritatea ar încerca să fie corecţi.”)

2. Încredere impersonală. „În general, aţi spune că se poate avea încredere în oameni sau că e mai bine să fim foarte precauţi în interacţiunea cu ceilalţi?” Această scală varia de la 0 („Trebuie să fim foarte precauţi”) până la 10 („Majoritatea oamenilor sunt demni de încredere.”)

Pentru a afla dacă mai există urme identificabile din PMF în psihologia europeană, echipa noastră a format o bază de date care a identificat răspândirea a 896 de episcopate pe toată întinderea Europei. Pe baza acestor

date, am calculat expunerea medie la influența Bisericii pentru 442 de regiuni din Europa, pe care le-am reprezentat în Figura 7.1. În evaluarea dozei la care a fost expusă o anumită regiune ne-am concentrat în special asupra prezenței episcopatelor sub administrație papală. De pildă, în zonele de sud ale Spaniei și ale Italiei, anumite episcopate au fost înființate devreme, dar au fost ulterior „separate" de Biserica Apuseană când regiunile au fost cucerite de forțe ostile Romei. Societăți islamice, de pildă, au cucerit o mare parte a Spaniei şi anumite teritorii din Peninsula Italică într-un interval de câteva secole. Pe măsură ce aceste regiuni au fost ulterior cucerite şi readuse sub influența Bisericii Apusene, episcopatele au redevenit active în măsurătorile noastre. Tot astfel, deşi Irlanda a fost creştinată devreme, Biserica Celtă nu a pus în aplicare PMF, aşa că aceste regiuni au intrat sub administrație papală şi sub influența PMF abia pe la anul 1100.

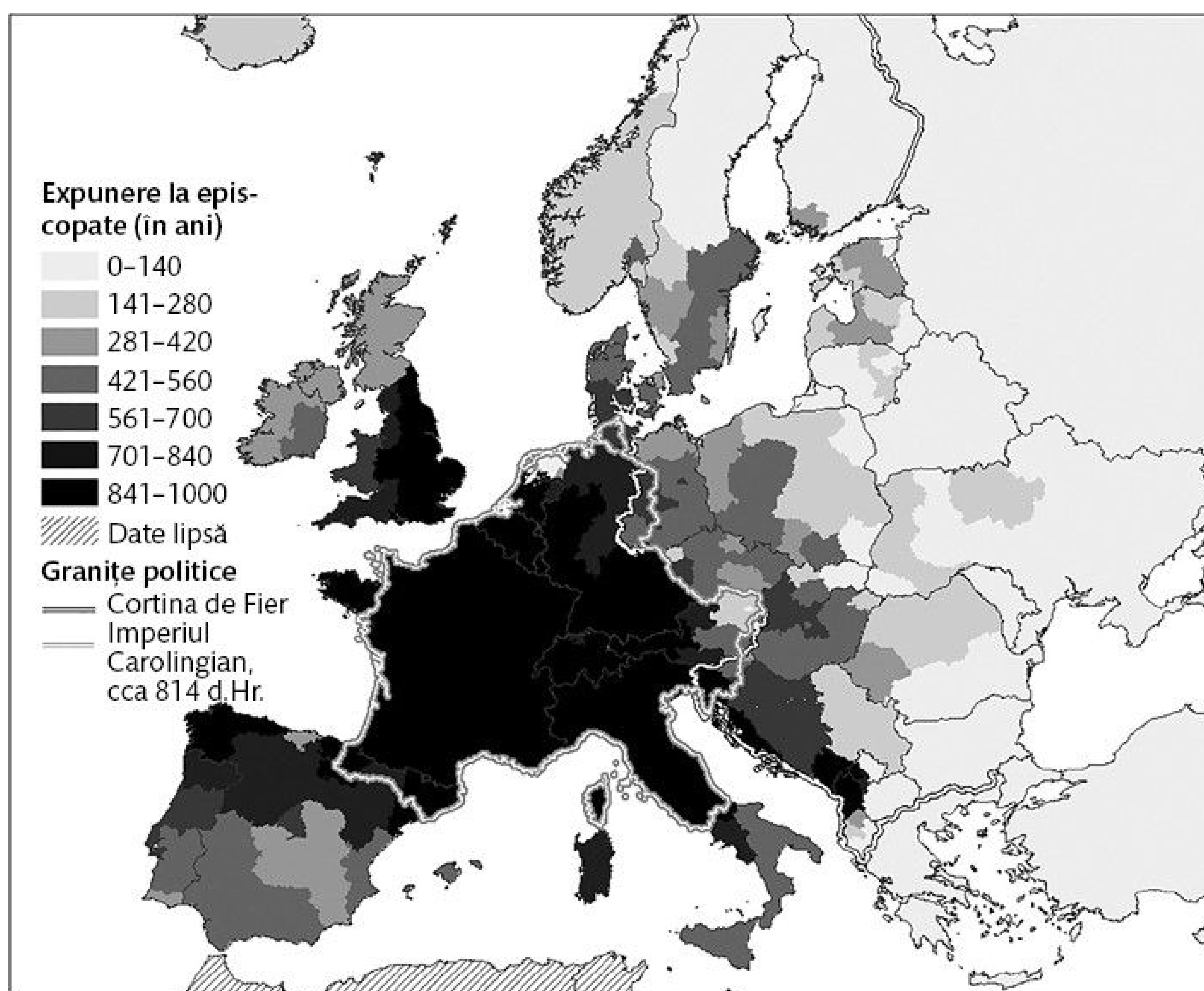


FIGURA 7.1. Dozări regionale ale Programului Matrimonial şi Familial pe baza analizei răspândirii episcopatelor controlate de papalitate pe teritoriul

Europei între 500–1500 d.Hr. Dozările sunt măsurate în ani de expunere la influența Bisericii Apusene şi variază între zero şi o mie de ani. O nuanță mai închisă corespunde unei doze mai ridicate de PMF. Datorită importanței Imperiului Carolingian (capitolul 5), care s-a unit cu Biserica în Evul Mediu timpuriu în scopul implementării PMF, sunt evidențiate granițele aşa cum erau în 814 (anul morții lui Carol cel Mare). Este evidențiată pentru orientare linia de demarcație a Cortinei de Fier care separa Europa socialistă în secolul XX, trasată pe baza discursului din 1946 al lui Winston Churchill.

În mod surprinzător, din rezultatele noastre reiese că persoanele care locuiesc în regiuni cu o durată mai îndelungată a PMF sunt mai puțin înclinate spre conformism şi obediență, au tendințe mai pronunțate spre individualism şi independență şi un grad mai ridicat de corectitudine şi de încredere impersonală.

Deoarece am comparat doar zone din interiorul granițelor țărilor, aceste modele nu pot fi o consecință a diferențelor contemporane dintre țările europene în ce priveşte averea națională, guvernele sau mecanismele de siguranță socială. Aceste rezultate îşi mențin validitatea şi după ce se elimină statistic efectele veniturilor, ale educației, ale confesiunilor religioase şi ale apartenenței religioase declarate. Faptul că dozarea locală a PMF a continuat să fie la fel de puternică şi după ce au fost explicate statistic confesiunile religioase (catolică, protestantă, islamică etc.) şi religiozitatea personală este important deoarece ne-am putea face griji că efectele episcopatelor operează prin influența lor asupra credinței în domeniul supranatural sau prin participarea la ritualuri.

Evident, e posibil ca înființarea de dioceze în locuri diferite să fi fost influențată de anumite forțe obscure care, în realitate, sunt responsabile de transformările psihologiei umane. Aşadar, am menținut constantă statistic influența unui mare număr de factori de ordin geografic, ecologic şi climatic, inclusiv fertilitatea terenurilor, cantitatea de precipitații, irigațiile, temperatura şi gradul de accidentare a terenului. Pentru a include şi alte forțe de ordin istoric am verificat statistic prezența vechilor drumuri romane, a mănăstirilor, a universităților medievale, precum şi densitatea populației în anul 500. Astfel ar trebui să putem explica diferențele în nivelul dezvoltării economice şi al influenței romane la începutul PMF. Chiar după toate acestea, toate cele patru valori psihologice continuă să arate o relație demnă de luat în seamă cu intensitatea prezenței PMF. Pe scurt, comunitățile europene care au fost mai mult timp expuse la influența PMF prezintă un caracter WEIRD mai intens în zilele noastre.

Acest fapt stabileşte legătura dintre Biserică şi psihologia contemporană. Totuşi, dacă traseul cauzal pe care îl urmăresc este corect, ar trebui de asemenea să ne aşteptăm ca acele zone din Europa unde a existat o expunere mai slabă la influența Bisericii să prezinte instituții bazate pe rudenie mai puternice.

ULTIMELE VESTIGII ALE RELAŢIILOR intense DE RUDENIE

Stabilirea unei legături între expunerea la Biserică şi relațiile intense de rudenie este dificilă deoarece datele despre rudenia din Europa sunt greu de obținut, iar Atlasul Etnografic oferă o acoperire sumară a Europei (antropologii evită Europa din cauza caracterului său WEIRD foarte pronunțat). În mod ironic, cea mai bună sursă pe care echipa mea a putut-o identifica derivă din dispensele papale prin care anumitor persoane li s-a permis să-şi ia în căsătorie verişoarele primare. Aşa cum am observat mai devreme, Biserica a creat posibilitatea de a solicita o permisiune specială pentru luarea în căsătorie a verişoarelor primare în a doua jumătate a Evului Mediu. Prin sintetizarea unui mare număr de surse istorice, echipa noastră a calculat ratele căsătoriilor între verii primari pe baza consemnărilor dispenselor papale pentru 57 de regiuni diferite din Franța, Spania şi Italia în secolul XX. Pentru a sublinia forța acestor influențe am adăugat date referitoare la situația din anumite regiuni ale Turciei. Turcia este inclusă în Sondajul Social European pentru că este situată parțial în Europa, iar echipa noastră a reuşit să colecteze date despre căsătoriile între veri din Turcia în alt sondaj. Prin adăugarea regiunilor din Turcia am reuşit să observăm că aceleaşi concluzii sunt valabile şi pentru zone din afara granițelor creştinătății latine. Aşa cum era de aşteptat, neavând nici o legătură cu PMF, Turcia înregistrează rate mai ridicate ale căsătoriilor între veri în comparație cu Spania, Italia şi Franța.

Rezultatele sunt următoarele: în zonele cu expunere mai slabă la PMF în Evul Mediu existau şanse mai mari ca oamenii să solicite permisiunea de a-şi lua verişoarele de soție în secolul XX. De fapt, cunoaşterea valorilor locale ale expunerii la PMF ne permite să explicăm aproape 75% din variația ratelor căsătoriilor între veri primari în anumite zone din Italia, Franța, Spania şi Turcia. Dacă excludem Turcia, expunerea la PMF continuă să explice aproximativ 40% din variația regională în procentul căsătoriilor între veri. Cu alte cuvinte, fiecare secol de expunere la PMF determină o scădere a ratei căsătoriilor între veri cu aproximativ 25%.

Analizele noastre confirmă încă o dată narațiunea istorică dezvoltată în capitolul 5 relevând faptul că, dacă o regiune a făcut parte din Imperiul Carolingian în Evul Mediu timpuriu, rata căsătoriilor între veri primari înregistrată în secolul XX a fost nesemnificativă, probabil nulă. Dacă o anumită regiune s-a aflat în afara Imperiului Carolingian, aşa cum a fost cazul sudului Italiei, sudului Spaniei, Bretaniei (peninsula din nord-vestul Franței), rata respectivă a fost mai ridicată. În Sicilia, în secolul XX, numărul solicitărilor pentru dispense papale care să permită căsătoria între veri a fost atât de ridicat încât papa a trebuit să-i acorde episcopului de Sicilia o autoritate specială de a autoriza căsătoriile între veri de gradul al doilea fără a mai fi nevoie şi de permisiunea Vaticanului. În mod normal, dispensele au fost şi rămân un privilegiu al papalității, dar solicitările au fost atât de numeroase încât a fost nevoie de o excepție.[2]

Pentru o imagine completă, să analizăm raportul dintre prevalența căsătoriilor între veri – care pentru noi reprezintă un simbol al relațiilor intense de rudenie – şi cele patru dimensiuni ale psihologiei din Sondajul Social European. Pe baza răspunsurilor oferite de mai bine de 18 000 de persoane din 68 de regiuni diferite din patru țări, persoanele din zone cu rate mai ridicate ale căsătoriilor între veri în secolul XX dau dovadă de mai mult conformism şi de mai multă obediență, de mai puțin individualism şi independență şi de niveluri mai scăzute de încredere şi corectitudine impersonală. Aşa cum reiese din Figura 7.2, efectele sunt puternice. Dacă ştim rata căsătoriilor între veri putem explica între 36% (conformism şi obediență) şi 70% (corectitudine impersonală) din diferențele regionale observate în cele patru dimensiuni psihologice de care ne ocupăm, de la cosmopolita Franță până în cele mai îndepărtate părți din sud-estul Turciei. Figura ilustrează, iar analizele noastre statistice confirmă că, deşi variația în rata căsătoriilor între veri este mult mai scăzută în țările europene, tendințele generale se păstrează. De asemenea, analizele noastre confirmă că aceste rezultate nu pot fi explicate prin diferențe privitoare la venituri personale, educație, religiozitate sau confesiune religioasă.[3]

Deşi analizele prezentate în Figura 7.2 se bazează pe o cantitate restrânsă de date din diferite colțuri ale Europei cu o expunere limitată la PMF din motive istorice particulare, ele scot în evidență un segment al traseului care îşi are punctul de pornire în PMF, străbate disoluția istorică a rudeniei puternice şi ajunge în mințile europenilor contemporani.

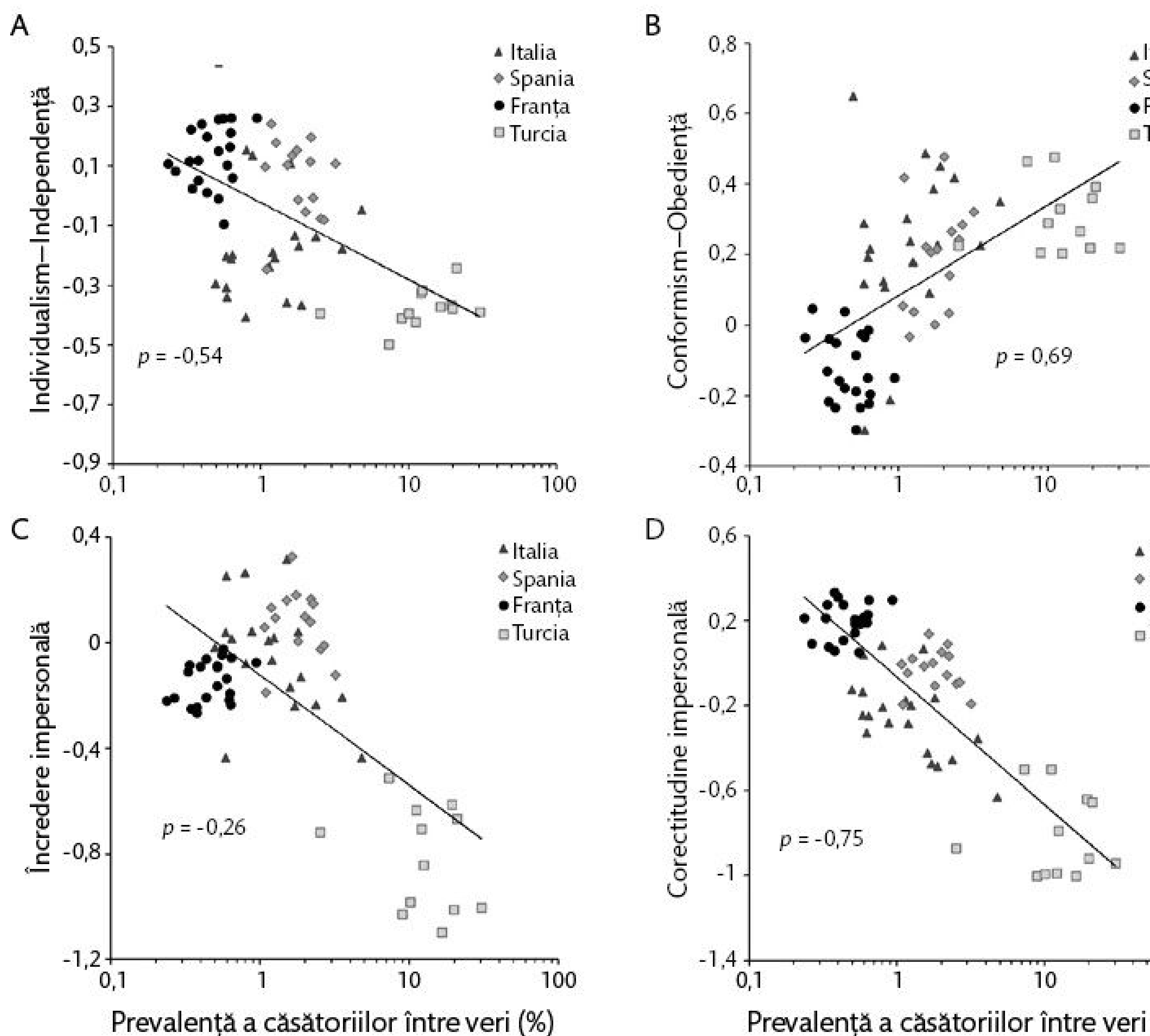


FIGURA 7.2. Raport dintre prevalența căsătoriilor între veri primari în regiuni precum Spania, Italia, Franța şi Turcia şi patru dimensiuni psihologice: (A) Individualism–Independență, (B) Conformism–Obediență, (C) Încredere impersonală şi (D) Corectitudine impersonală.

A sosit momentul să ne focalizăm şi mai intens asupra unei enigme care stăruie de mult în domeniul ştiințelor sociale: enigma italiană. În timp ce nordul şi centrul Italiei s-au dezvoltat drept centre bancare puternice în Evul Mediu, au fost noduri vitale ale Renaşterii şi au prosperat în acelaşi ritm cu Europa de Nord în timpul Revoluției Industriale din secolul al XIX-lea, sudul Italiei a avut o evoluție economică foarte lentă, devenind, spre deosebire de restul țării, un epicentru al crimei organizate şi al corupției. De ce?

Am observat deja o posibilă rezolvare a acestei enigme în Figura 5.3. De pe hartă se observă că sudul Italiei nu a fost niciodată cucerit de Imperiul Carolingian şi a rămas în mare în afara Sfântului Imperiului Roman. De fapt, a devenit parte a ierarhiei papale abia după cuceririle normande din secolele XI–XII. Înainte de acest moment, Sicilia se aflase sub dominație musulmană timp de două secole şi jumătate, şi o mare parte dintre teritoriile din sud se aflaseră sub controlul Imperiului de Răsărit şi al Bisericii Ortodoxe.

Amprenta acestei istorii poate fi recunoscută în prevalența căsătoriilor între veri din provinciile italiene în secolul XX pe baza dispenselor Bisericii pentru căsătoriile între veri (Figura 7.3A). În nordul Italiei, care s-a aflat în marea lui majoritate sub influența Bisericii Apusene încă de la începutul PMF, frecvența căsătoriilor între veri este mai mică de 0,4%, iar uneori este chiar nulă. Dacă aruncăm o privire spre sud, rata căsătoriilor între veri creşte, atingând valori mai ridicate de 4% în vârful cizmei peninsulei şi în majoritatea Siciliei. Ținând cont de importanța căsătoriei între veri atât ca element definitoriu al relațiilor intense de rudenie, cât şi ca simbol al altor norme sociale, să analizăm Figura 7.3B, în care este reprezentată frecvența donațiilor voluntare (neplătite) de sânge în 93 de provincii italiene în 1995. Nu trebuie să uităm că donațiile de sânge anonime contribuie la binele public şi reprezintă o modalitate de a-i ajuta pe necunoscuți. Observați vreun model când comparați cele două jumătăți ale Figurii 7.3?

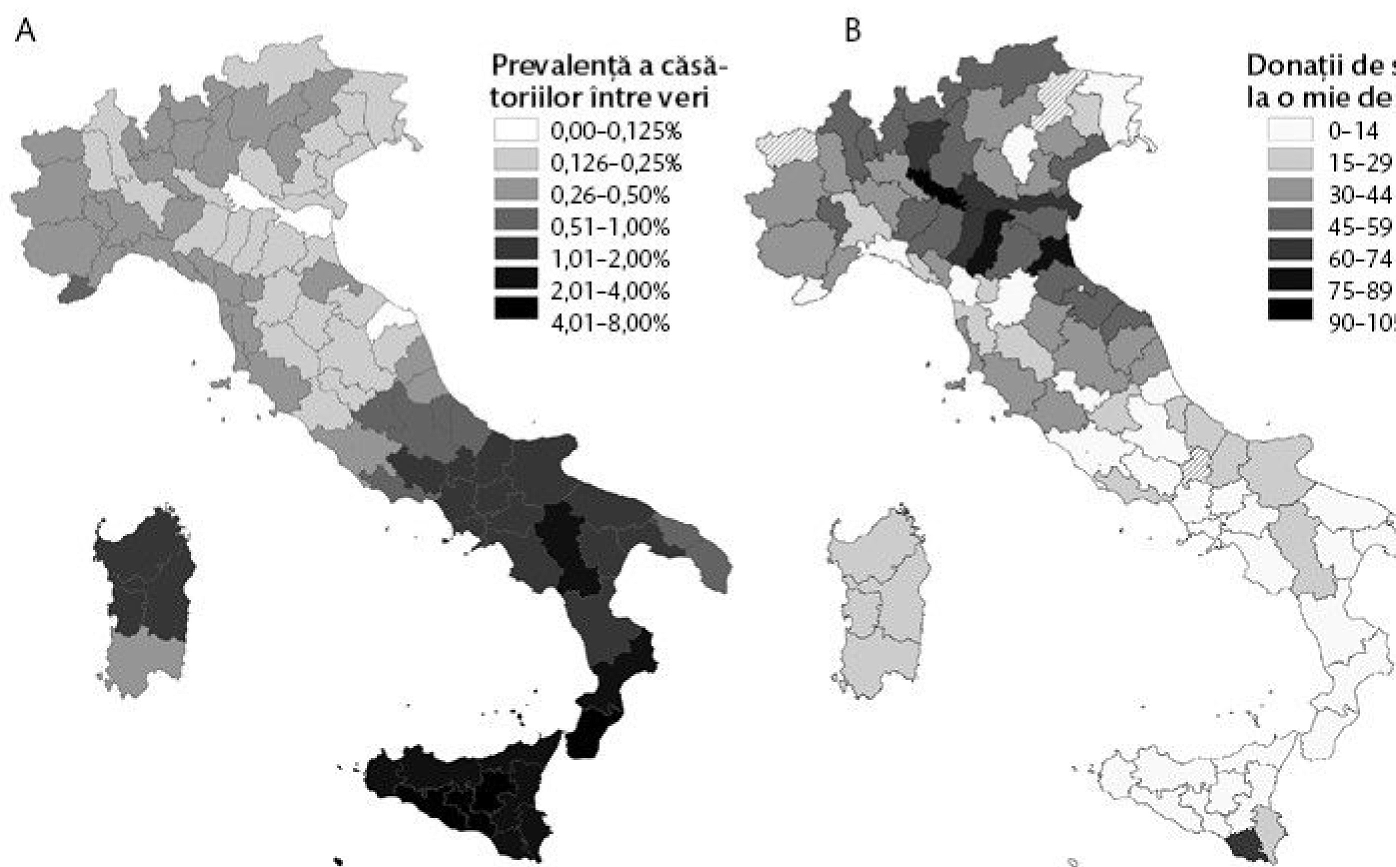


FIGURA 7.3. Imaginea A (stânga) reprezintă prevalența căsătoriilor între veri în 93 de provincii din Italia. Cu cât nuanța este mai închisă, cu atât rata căsătoriilor între veri este mai ridicată. Imaginea B (dreapta) reprezintă frecvența donațiilor de sânge la o mie de locuitori pentru fiecare provincie. Provinciile unde se înregistrează o rată mai scăzută a căsătoriilor între veri prezintă un număr mult mai mare de donații de sânge în 1995.

În mod surprinzător, cu cât rata căsătoriei între veri este mai scăzută într-o provincie, cu atât este mai ridicat procentul donațiilor voluntare de sânge în beneficiul străinilor. În sudul Italiei, în cea mai mare parte a Siciliei, donațiile de sânge sunt aproape inexistente. În anumite provincii din nord, donațiile anuale se pot ridica şi la 105 pungi de aproximativ o jumătate de litru la o mie de locuitori. Astfel, e suficient să cunoaştem doar rata căsătoriilor între veri pentru a explica aproape o treime din diferențele în donații dintre provinciile Italiei. Cu alte cuvinte, dacă dublăm rata căsătoriilor de la 1%, să zicem, la 2%, obținem o reducere a donațiilor cu opt pungi de sânge la 1 000 de oameni. Efectul este semnificativ, având în vedere că valoarea medie a donațiilor pentru fiecare provincie este de numai 28 de pungi la mia de locuitori.[4]

Obținem modele asemănătoare şi când folosim măsurători din lumea reală ale nivelului încrederii oamenilor în organizații impersonale şi în persoane necunoscute. Italienii din provinciile cu o rată mai ridicată a căsătoriilor între veri (1) preferă bani lichizi în loc de cecuri; (2) preferă să îşi țină cea mai mare parte a banilor în casă, în loc să-i depună în bănci sau să-i investească; (3) apelează pentru împrumuturi mai degrabă la rude şi la prietenii de familie decât la bănci. Efectele sunt uluitoare: utilizarea cecurilor scade vertiginos de la o valoare mai mare de 60% în provinciile Italiei cu o rată scăzută a căsătoriilor între veri până la puțin peste 20% în provinciile cu rate relativ crescute ale căsătoriilor între veri (Figura 7.4A). Totodată, procentul din averea familiei ținută în casă creşte de la aproximativ 10% în provinciile cu o rată aproape nulă a căsătoriilor între veri până la peste 40% în provinciile cu o rată ridicată a căsătoriilor între veri (Figura 7.4B). Folosind date detaliate pentru indivizi, aceste raporturi se mențin chiar după evaluarea statistică a influenței venitului, a averii, a educației formale şi a dimensiunilor familiei.[5]

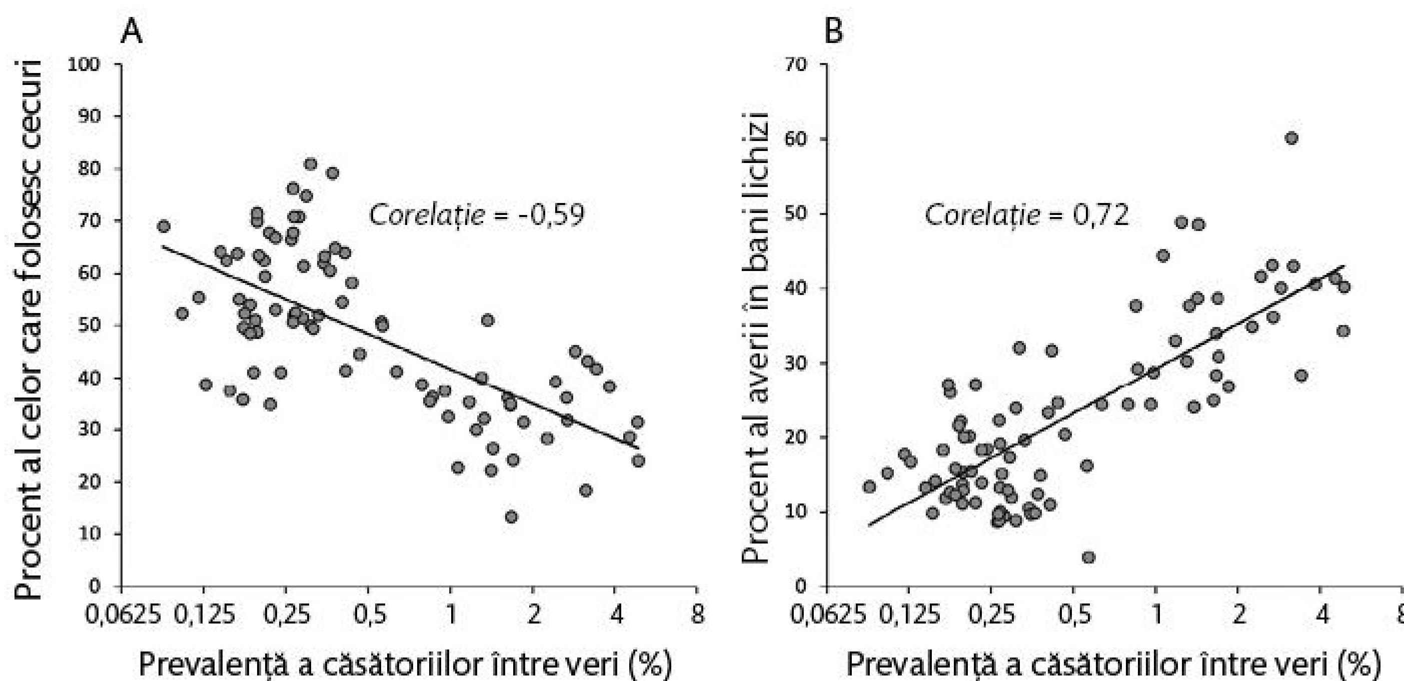


FIGURA 7.4. Raport dintre prevalența căsătoriilor între veri la nivelul mai multor provincii din Italia şi (A) procentul persoanelor care folosesc cecuri şi (B) procentul finanțelor ținute în casă în loc să fie depuse în bănci sau investite. Acestea sunt valori din lumea reală ale încrederii impersonale.

Corupția şi activitatea Mafiei reflectă aceleaşi tipare observate în cazul donațiilor de sânge şi al încrederii impersonale. Cu cât rata căsătoriilor între veri dintr-o provincie este mai ridicată, cu atât creşte rata corupției şi a activității mafiote. Nu degeaba Mafia este desemnată adesea prin termenul de „familie” sau „clan”, iar şeful mafiot este supranumit uneori „naşul”. Forța loialității între membrii grupului şi puterea nepotismului în societățile unde există relații strânse de rudenie creează exact acel tip de psihologie şi de relații sociale care generează abuz de putere şi alimentează crima organizată. Aceste tipare s-au dezvoltat în pofida existenței instituțiilor formale de guvernare şi educație similare celor din alte state ale Europei Occidentale.[6]

COPIII IMIGRANŢILOR

În fiecare an, diferite țări din Europa primesc imigranți din lumea întreagă. În cele din urmă, mulți dintre aceşti imigranți de prima generație au la rândul lor copii, care cresc în Europa, vorbesc perfect limba țării în care trăiesc şi învață la şcoli locale. Putem afla multe lucruri prin compararea acestor generații formate din copiii imigranților. Folosind datele din Sondajul Social European oferite de aproximativ 14 000 de imigranți la a doua generație care trăiesc în 36 de țări putem compara psihologia persoanelor născute şi crescute în aceeaşi țară, dar ai căror părinți au sosit din zone diferite. Am atribuit fiecărui individ o valoare pentru Indicele Intensității Rudeniei (IIR) şi pentru prevalența căsătoriilor între veri fie pe baza țării de

proveniență a părinților, fie a limbii vorbite în familie. Ulterior, am analizat aceleaşi patru dimensiuni psihologice studiate anterior.

Rezultatele sunt elocvente: persoanele ai căror părinți proveneau din țări cu un Indice al Intensității Rudeniei ridicat sau cu o rată mai crescută a căsătoriilor între veri erau mai conformiste, mai obediente, mai puțin individualiste şi independente şi mai puțin înclinate să aibă încredere în străini sau să se aştepte la un comportament corect din partea acestora. Aceste corespondențe continuă să fie foarte pronunțate şi după ce am explicat statistic diferențele privitoare la venituri, educație, confesiune religioasă, religiozitate şi chiar la gradul de discriminare la care a fost supusă fiecare persoană în parte. Aceste rapoarte se mențin chiar dacă facem comparații între persoane care locuiesc în aceleaşi regiuni restrânse pe care le-am folosit mai sus pentru analiza impactului dozărilor diferite din PMF (Figura 7.1).[7]

Impactul consistent şi robust al intensității rudeniei de-a lungul istoriei asupra psihologiei imigranților din a doua generație arată că o componentă importantă a acestor efecte psihologice se transmite de la o generație la alta, nu prin simpla expunere la sisteme de guvernare nesatisfăcătoare, mecanisme de protecție socială, condiții climatice specifice, boli endemice sau oprimarea imigranților de către localnici, suferită în noua lor casă. Mai degrabă, aceste diferențe psihologice continuă să fie prezente şi la copiii imigranților când devin adulți atât pentru că migranții adesea recreează instituțiile bazate puternic pe rudenie din țara lor natală (de ex. căsătoriile aranjate între veri), cât şi pentru că anumite modele de gândire şi de simțire sunt învățate de la părinți, de la frați şi de la membrii rețelelor sociale nou formate. Anumite aspecte psihologice transmise cultural pot persista mult timp după dispariția practicilor propriu-zise care au legătură cu poligamia, căsătoria între veri şi clanurile.[8]

Aceleaşi tipare se disting şi când am făcut corelația dintre a doua generație de imigranți şi expunerea la Biserică trăită în țările de origine ale părinților lor. Persoanele ai căror părinți provin din țări aflate mai multă vreme sub influența Bisericii Apusene dau dovadă de mai mult individualism şi independență, de mai puțin conformism şi obediență şi sunt mai înclinate spre încredere şi corectitudine impersonală.

Ideea este că Biserica medievală a modelat psihologia contemporană prin dinamitarea instituțiilor europene bazate pe rudenie. Totuşi, aşa cum am observat, intensitatea rudeniei a fost modelată şi de alți factori, printre care cel ecologic şi climatic. O metodă eficientă de a verifica ideile pe care le-am dezvoltat aici este să mă depărtez de Europa şi să analizez modul în care, în absența Bisericii, factorii ecologici ar fi putut intensifica instituțiile bazate pe rudenie şi induce tipare psihologice asemănătoare.

Diferențe psihologice în China şi în India

Intensitatea rudeniei din China şi, probabil, din cea mai mare parte a Asiei are legătură cu o combinație de factori ecologici şi tehnologici asociați cu irigațiile şi cultivarea orezului. În lumea preindustrială, orezăriile erau extraordinar de productive – în termeni de recoltă pe hectar – în comparație cu alte culturi, cum ar fi cele de grâu, porumb sau mei. Totuşi, menținerea unei productivități ridicate în domeniul cultivării orezului presupunea cooperarea între grupuri relativ extinse. O singură familie de fermieri nu putea construi, întreține şi apăra canalele de irigație, digurile şi câmpiile terasate, şi nici nu putea face față volumului de muncă necesar curățării de buruieni, fertilizării şi replantării răsadurilor din straturile germinative. După cum ştiți, organizațiile bazate pe clanuri generează exact acel tip de organizații bine sudate, ierarhizate, necesare abordării unor asemenea provocări colective.[9]

Din punct de vedere istoric, importanța orezăriilor din China a crescut substanțial după secolul al X-lea, fenomen determinat de sosirea din Asia de Sud-Est a unor soiuri noi de orez care ajung rapid la maturitate şi amplificat prin migrația fermierilor din nord în sud şi în est, determinată de combinația dintre schimbările climatice şi atacurile din ce în ce mai dese ale crescătorilor de animale mongoli. Pe parcursul a circa 800 de ani, acest fenomen a avut ca rezultat răspândirea progresivă şi intensificarea clanurilor patriliniare în diverse regiuni din China, dar mai ales în zonele cu cel mai ridicat potențial pentru cultivarea orezului. Înainte de începutul secolului XX, clanurile dețineau colectiv cam o treime din terenurile cultivate din provincia Guangdong şi aproximativ 44% din delta fluviului Zhu (Fluviul Perlă).[10]

Astăzi, provinciile Chinei variază semnificativ în privința terenurilor agricole destinate culturilor de orez (Figura 7.5). Dacă ne deplasăm dinspre sud spre nord, populațiile locale îşi restrâng progresiv dependența de culturile de orez, intensificându-şi cultivarea altor alimente de bază, cum ar fi grâul şi porumbul. Intensitatea nuanței folosite pentru reprezentarea din Figura 7.5 corespunde unei proporții mai mari de teren destinat culturilor de orez. Această situație oferă un experiment natural prin crearea unei variații a intensității rudeniei – anume, a importanței clanurilor – care poate fi pusă pe seama unui factor de mediu: adecvarea din punct de vedere ecologic a unei zone pentru cultivarea orezului. Putem face corelații între această variație ecologică şi diferențele psihologice de pe teritoriul Chinei.[11]

Până acum nu am obținut şi nici nu am analizat date statistice detaliate despre anumite trăsături cum ar fi căsătoriile între veri, poligamia şi rezidența postmaritală din China, astfel încât nu pot elabora un Indice istoric al Intensității Rudeniei asemănător celui folosit în capitolul anterior. Totuşi, datele despre importanța istorică a clanurilor din diferite provincii relevă corespondența dintre procentul de terenuri agricole destinate cultivării orezului dintr-o provincie şi prevalența şi importanța clanurilor patriliniare.[12]

Psihologul Thomas Talhelm a identificat o legătură directă între diferențele psihologice şi practicile agricole, aşa încât, împreună cu echipa sa, a

administrat un set de trei sarcini experimentale unui eşantion format din mai mult de o mie de participanți din populația Han din 27 de provincii ale Chinei în şase universități diferite. Cele trei sarcini pe care le-au administrat sunt prezentate aici.[13]

1. Favoritism față de membrii grupului propriu. Participanților li s-a cerut să-şi imagineze că intră într-un parteneriat de afaceri cu (1) un prieten sau (2) cu un străin. După aceea, pentru fiecare caz, li s-a cerut să răspundă la întrebări referitoare la cât de mult ar vrea să răsplătească/să pedepsească prietenul sau străinul dacă acesta s-ar comporta (a) onest sau (b) necinstit. Persoanele din regiunile implicate în mod tradițional în cultivarea intensivă a orezului, a căror viață socială este mai puternic marcată de rudenie, au tendința de a-şi favoriza mai mult prietenii şi familia. În schimb, cei cu legături relaționale mai slabe sunt mai deschişi atât spre a crea relații noi, cât şi spre reevaluarea celor existente; poate vechile legături trebuie dizolvate, iar străinii de azi pot fi prietenii de mâine.

2. Orientare către propria persoană. Participanților li s-a cerut să deseneze o diagramă în care să se reprezinte pe ei înşişi şi să-i reprezinte şi pe prietenii lor, fiind atenți să marcheze corect cercurile. Nivelul orientării către propria persoană a fost evaluat prin compararea dimensiunilor cercului propriu cu ale cercului prietenilor. Persoanele preocupate intens de ele însele au tendința de a se desena mult mai mari decât ceilalți. Întrucât participanților nu li se spune de ce li se cere să deseneze o sociogramă, nu au cum să îşi dea seama ce anume se urmăreşte prin acest test sau ce doresc cercetătorii. Acest fapt elimină posibilitatea ca participanții să se reprezinte intenționat într-un anume fel sau să satisfacă aşteptările organizatorului experimentului. Participanții din comunitățile care de-a lungul istoriei au fost mai puțin dependente de cultivarea orezului şi, posibil, au făcut parte din clanuri mai puțin sudate au tendința de a-şi reprezenta cercul propriu mult mai larg decât cercul prietenilor.

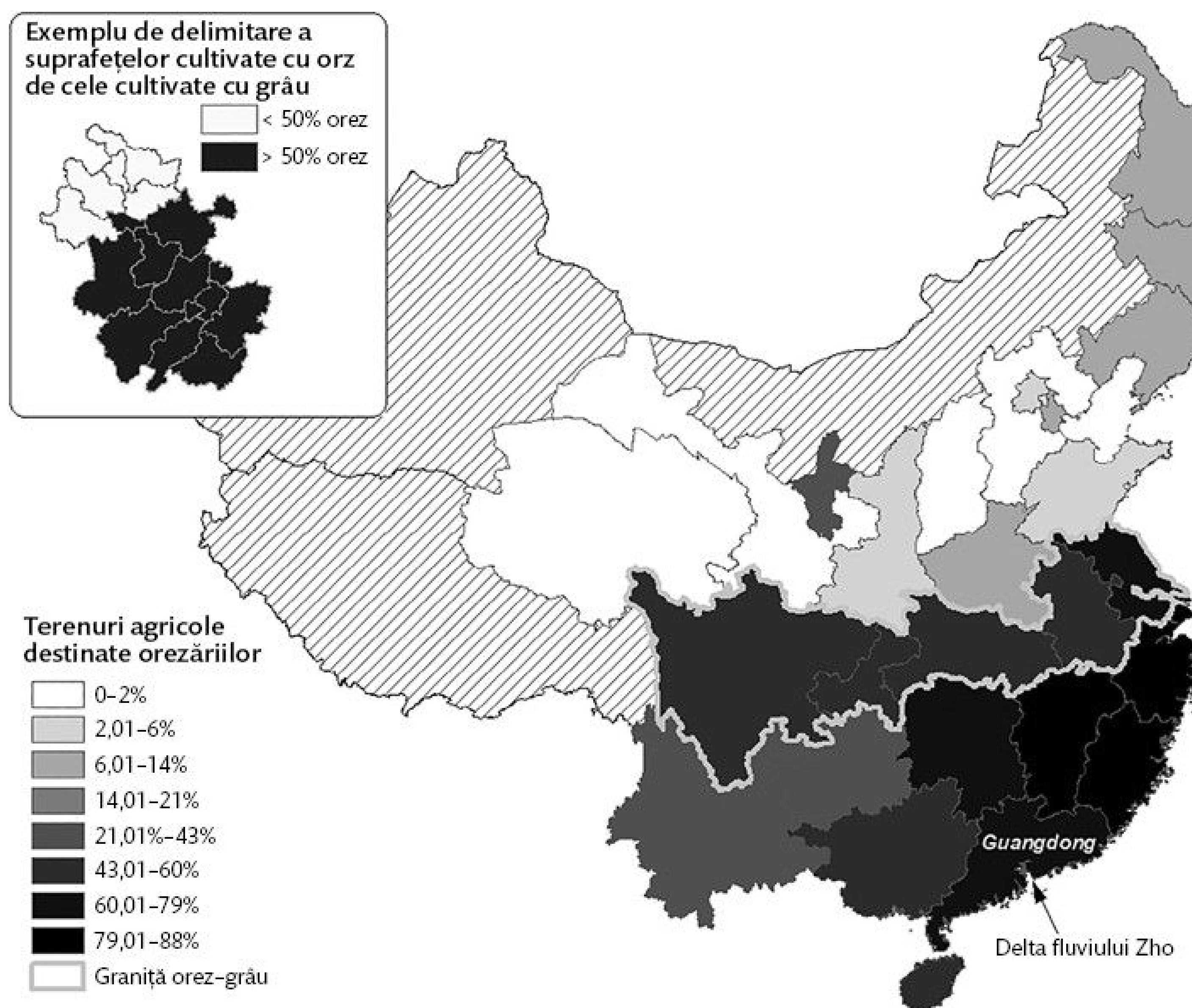


FIGURA 7.5. Hartă a Chinei reprezentând variația suprafețelor de teren destinate culturii de orez. Nuanțele de gri-închis reprezintă regiunile cu un procent mai ridicat din suprafața de teren destinată culturii de orez. În insert este prezentat modul în care echipa lui Talhem a analizat regiunile din interiorul provinciilor de-a lungul graniței nord–sud (vezi textul).[14]

3. Gândire analitică. Participanţii au răspuns la Sarcina Triadei, aşa cum am discutat în capitolele anterioare. Persoanele din comunităţile mai puţin dependente de cultivarea orezului, în care clanurile n-au ajuns niciodată să aibă o importanţă prea mare, tind să facă alegeri analitice în cadrul experimentului.

Rezultatele la care au ajuns Talhem şi echipa lui converg în mare parte. În Sarcina favoritismului față de membrii grupului propriu (cea referitoare la

„partenerul de afaceri"), chinezii Han din provinciile care foloseau un procent mai ridicat din terenurile agricole la cultivarea orezului au manifestat o tendință mai pronunțată de a-şi răsplăti prietenii mai mult pentru onestitate şi de a-i pedepsi mai puțin pentru necinste în comparație cu cei din alte provincii. Cu alte cuvinte, cei din regiunile unde orezul se cultivă intensiv au dat dovadă de mai multă loialitate (sau mai mult favoritism) față de prietenii lor. Cei din regiunile unde orezul se cultivă mai puțin intensiv şi-au tratat prietenii aproximativ în acelaşi mod în care i-au tratat pe străini.

În Sarcina orientării către propria persoană, cei din provinciile unde orezul se cultivă mai puțin intensiv au manifestat tendința de a-şi reprezenta supradimensionat cercul propriu în comparație cu cel al prietenilor lor. Împărțirea datelor în două grupuri evidențiază clar efectul: locuitorii provinciilor unde mai puțin de jumătate din terenul agricol este destinat culturii orezului au desenat un cerc propriu mai mare cu în medie 1,5 mm față de cercul prietenilor, în timp ce locuitorii provinciilor unde culturile de orez ocupă mai bine de jumătate din terenurile agricole şi-au reprezentat un cerc aproximativ egal cu cel al prietenilor (diferență de aproximativ 0 mm). Cultivarea mai restrânsă a orezului este asociată cu un grad mai ridicat al orientării către propria persoană. Evident, conform standardelor WEIRD, o augmentare a propriului sine cu 1,5 mm nu este ceva demn de luat în seamă: americanii îşi augmentează sinele cu 6,2 mm, germanii cu 4,5 mm, iar englezii cu 3 mm. În Japonia, o altă țară unde se cultivă intensiv orezul, oamenii se reprezintă puțin mai mici în comparație cu prietenii lor (–0,5 mm).[15]

În Sarcina Triadei, locuitorii din provinciile mai puțin dependente de cultivarea orezului au manifestat o tendință mai pronunțată spre gândire analitică (Figura 7.6A). Efectele au fost substanțiale: procentul mediu al corespondențelor analitice pentru o persoană dintr-o provincie cu multe orezării, cum ar fi Jiangxi or Shanghai, a variat între 10% şi 20% – locuitorii de aici dau dovadă de o gândire pronunțat holistică. Spre deosebire de aceştia, locuitorii regiunilor unde orezul nu se cultivă la fel de mult, cum ar fi Qinghai or Ningxia, au realizat corespondențe analitice în mai mult de 40% din cazuri. Altfel spus, locuitorii provinciilor care cultivă în principal grâu, porumb şi mei (adică altceva decât orez) stabilesc un număr egal de corespondențe analitice şi holistice. Astfel, populațiile necultivatoare de orez se încadrează în acelaşi interval precum studenții din populațiile WEIRD, dar înregistrează valori mai scăzute în comparație cu adulții WEIRD care au accesat yourmorals.org (Figura 1.9). În ansamblu, dacă ştim procentul reprezentat de suprafața terenurilor destinate cultivării orezului dintr-o provincie, putem calcula aproximativ jumătate din variația dintre provinciile chineze în termenii diferenței dintre gândirea analitică şi cea holistică.[16]

Anvergura acestor diferențe psihologice surprinse în trei sarcini experimentale diferite este impresionantă, având în vedere că toți participanții erau studenți chinezi din populația Han (nu agricultori) din şase universități. În ciuda omogenității vârstei, a educației, a naționalității şi etnicității, Talhelm şi echipa sa au identificat diferențe psihologice substanțiale.

Aceste corelații dintre psihologia oamenilor şi cultivarea orezului nu ne spun cum se stabileşte relația de cauzalitate. Se poate ca unele aspecte ale psihologiei să-i facă pe oameni să disprețuiască orezul sau activitățile colective necesare cultivării orezului? Sau, din moment ce cultivarea orezului variază de la nord la sud, poate există şi un alt factor economic sau geografic care variază de la nord la sud şi îi face pe oameni să gândească mai analitic şi să cultive mai puțin orez. Folosind eşantionul de mari dimensiuni pe care l-a format pe baza Sarcinii Triadei, echipa lui Talhem a abordat aceste aspecte în două moduri. Mai întâi a utilizat o valoare „a caracterului propice cultivării orezului” dintr-o anumită regiune pe baza unor variabile care țin exclusiv de domeniul ecologiei, cum ar fi cantitatea de precipitații, în loc să folosească preferința pentru cultivarea orezului – adică un anumit tip de comportament. Spre deosebire de activitatea cultivării orezului, valorile caracterului propice cultivării orezului nu pot fi cauzate de diferențele psihologice între provincii. Această valoare, împreună cu o serie de artificii statistice, i-a dat echipei posibilitatea să identifice legături cauzale pornind de la condițiile ecologice, prin practici agricole, cu gândirea analitică. Cu alte cuvinte, o gândire cu un caracter holistic mai pronunțat nu poate aduce ploaia. Această abordare nu este imună la erori, dar repezintă un pas demn de luat în seamă spre stabilirea unei legături cauzale care, pornind de la orezării, ajunge la gândirea analitică.[18]

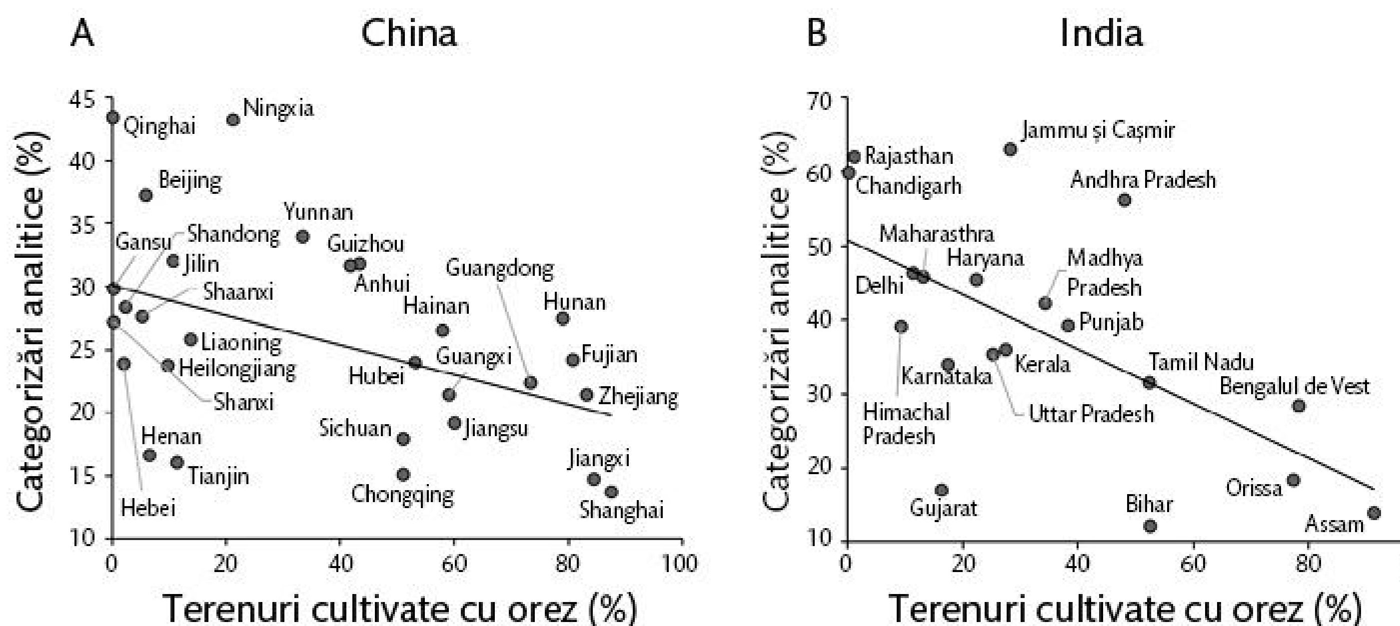


FIGURA 7.6. Raport dintre gândirea analitică (versus holistică), măsurat folosind Sarcina Triadei, pe de o parte, şi procentul din suprafața de teren destinat cultivării orezului în China şi în India. Axa verticală indică procentul mediu al răspunsurilor analitice ale persoanelor din fiecare provincie (în China) sau stat (în India). Toți participanții din China erau studenți, iar etnic erau reprezentanți ai populației Han. Participanții din India au fost recrutați online şi reprezentau o gamă largă de vârste şi de etnii.[17]

În al doilea rând, pentru a rezolva eficient problema factorilor potențial ascunşi asociați diferențelor dintre nordul şi sudul Chinei, echipa lui Thomas s-a concentrat exclusiv asupra a cinci provincii centrale, de-a lungul liniei nord–sud (Figura 7.5). Aici, ei au obținut date despre cultivarea orezului relevante pentru toate districtele din interiorul fiecărei provincii, care le-au permis să compare districte învecinate, dar care diferă în privința dependenței de orez. Compararea districtelor învecinate din interiorul aceleiaşi provincii reduce intervenția altor factori mai cuprinzători, cum ar fi cei de ordin climatic, economic, politic sau cei care țin de diferențe istorice între nord şi sud. Această analiză scoate la iveală că oamenii din districtele din provinciile de graniță prezintă aceleaşi modele ale variației psihologice observate la nivelul întregii țări: cei din districtele unde se cultivă orezul pe o suprafață mai mare au avut tendințe analitice mai slabe în comparație cu cei din zonele unde se cultivă mai puțin. Aşadar, aici nu vedem nişte simple diferențe între nord şi sud.[19]

Aceste modele din China sunt în conformitate cu alte două tipuri de dovezi. Mai întâi, pentru a-şi verifica eforturile făcute în China, Talhelm a format un eşantion de aproximativ 500 de persoane recrutate online din diverse state din India, cărora le-a administrat atât Sarcina Triadei, cât şi Sarcina favoritismului față de grupul propriu (cea referitoare la „partenerul de afaceri"). Este foarte important de remarcat că variația ecologică pentru cultura de orez din India este similară celei din China, cu excepția faptului că se desfăşoară de la est la vest pe suprafața subcontinentului, iar nu de pe direcția nord–sud. Dacă concluziile referitoare la variația psihologică din China sunt corecte, ar trebui să observăm diferențe psihologice similare.

În mod categoric, indienii din zonele unde orezul se cultivă mai puțin dau dovadă de o gândire analitică mai pronunțată în urma testelor de tip Sarcina Triadei şi de mai puțin nepotism (înclinația de a-şi favoriza prietenii) în cadrul sarcinilor care se referă la afaceri, întocmai ca în China. Figura 7.6B reprezintă raportul dintre terenul agricol destinat culturii orezului în diverse state indiene şi procentul alegerilor analitice din Sarcina Triadei. În India, acest raport se menține independent de vârstă, gen, venit sau educația participanților. Acum, nu vreau să acord o importanță mai mare decât este cazul acestui studiu online izolat din India, dar faptul că el confirmă modelul existent în China, minus direcția de desfăşurare – est–vest, în loc de nord–sud –, face explicațiile alternative particulare bazate pe detalii din istoria şi geografia Chinei să pară improbabile.

A doua dovadă menită să confirme rezultatul acesta provine dintr-un studiu la nivel global care arată că dependența istorică de irigații a diverselor populații – independent dacă este vorba de culturi de orez sau nu – are legătură cu valorile psihologice ale individualismului, stricteții şi obedienței. Indivizii ai căror strămoşi depindeau mai mult de agricultura bazată pe irigații sunt acum mai puțin individualişti, mai preocupați să adere la norme sociale şi mai serioşi în privința inculcării unei atitudini de obediență în copiii lor.[20]

Luate împreună, aceste dovezi din China şi din India confirmă faptul că în cadrul țărilor mari există variații psihologice importante şi întăresc ideea că relațiile de rudenie mai puternice generează anumite modele previzibile. Aici, Biserica nu a reprezentat cauza variației în psihologie sau în intensitatea rudeniei. În schimb, anumite condiții ecologice au creat potențialul pentru agricultura intensivă, care, la rândul său, a propulsat evoluția culturală a instituțiilor cu un grad crescut de cooperare, ierarhizate, bazate pe relații intense de rudenie. Totuşi, trebuie să subliniem că variația în intensitatea rudeniei, creată de variația ecologică, este relativ restrânsă în comparație cu impactul PMF – Biserica aproape că a reuşit să anihileze clanurile şi neamurile Europei, poligamia, căsătoriile între veri şi regulile de moştenire.

Totuşi, pentru Europa, aceasta sugerează că drumul spre legăturile de rudenie slabe şi psihologia WEIRD se poate să fi fost mai scurt în anumite regiuni, acolo unde condițiile ecologice nu au fost favorabile instituțiilor extrem de intens bazate pe rudenie. Cu alte cuvinte, este posibil ca în regiunile Europei nordice, ploioase şi favorabile cultivării grâului, PMF al Bisericii să fi întâmpinat o rezistență oarecum mai slabă în demontarea instituțiilor bazate pe rudenie mai difuze, existente în anumite triburi europene. Desigur, noi am verificat statistic existența tuturor factorilor de ordin ecologic şi economic pe care-i cunoaştem care au contribuit la variația psihologică (de pildă, irigațiile şi prevalența bolilor), astfel încât rezultatele pe care le-am văzut anterior se mențin independent de aceşti factori.[21]

Referitor la China, mai ales când luăm în considerare dezvoltarea sa economică masivă începută odată cu reforma de piață din 1979, voi sădi o sământă mentală pe care o vom culege mai târziu. Multe practici de rudenie intensă au persistat în China până la mijlocul secolului XX. Apoi, în 1950, în punctul culminant al unei campanii de treizeci de ani pentru adoptarea/impunerea căsătoriei „moderne” (europene), noul guvern comunist a instituit Legea căsătoriilor din Republica Populară Chineză. Juridic, prin articolele 1, 2 şi 3 din lege s-au abrogat poligamia, căsătoriile aranjate, concubinajul, promisiunea copiilor în vederea căsătoriei, leviratul (căsătoria forțată a văduvelor) şi plata pentru căsătorie (zestrea). Totodată, a fost interzis şi infanticidul, iar soțiile au câştigat dreptul de a deține proprietăți şi de a le moşteni de la soții lor. În ce priveşte căsătoriile între rude, în 1950 nu a fost interzisă decât căsătoria între unchi şi nepoată (rude de gradul al doilea, articolul 5), dar interdicția s-a extins în 1980 la verii primari (rudele de gradul al treilea, articolul 6a). Acest Program Matrimonial şi Familial ar trebui să sune cunoscut: puternicul stat chinez a realizat în ultimii 70 de ani ceea ce Biserica a reuşit să facă vreme de secole în Europa medievală.[22]

Teren fertil

Voi rezuma aici cele trei idei principale din acest capitol:

1. Modelele pe care le-am observat în Europa corespund modelelor globale discutate în capitolul precedent. Cu cât o populaţie a fost expusă mai mult Bisericii Apusene, cu atât mai slabe sunt legăturile sale familiale în zilele noastre, iar modelele sale psihologice au un caracter WEIRD cu atât mai pronunţat. Exceptând momentul actual, comparaţiile noastre din interiorul ţărilor europene lasă mult mai puţin loc explicaţiilor alternative. Aceste modele nu pot fi explicate prin colonialism, „gene europene", instituţii democratice, prosperitate economică sau diferenţe individuale la nivelul venitului, al averii, al educaţiei, al confesiunii religioase sau al religiozităţii.

2. Efectul instituţiilor bazate pe rudenie asupra psihologiei oamenilor este persistent din punct de vedere cultural. Copiii adulţi ai imigranţilor, care au crescut exclusiv în Europa, încă dau dovadă de ajustările psihologice asociate instituţiilor bazate pe rudenie care au legătură cu ţara natală sau cu grupul etnolingvistic al părinţilor.

3. Modele similare ale variaţiei psihologice pot fi detectate şi în alte regiuni mai vaste, inclusiv în China şi în India. Este esenţial să observăm că, în timp ce această variaţie psihologică se poate recunoaşte în diferenţele regionale privind intensitatea rudeniei, cauzele sale de fond nu au legătură cu Biserica, ci cu factorii ecologici şi climatici care au determinat creşterea productivităţii irigaţiilor şi cultivării orezului de-a lungul istoriei populaţiei respective.

În anul 1000 d.Hr., mai multe regiuni ale Europei avuseseră parte de cinci secole de PMF. În aceste regiuni, care pot fi identificate pe baza dozajului episcopal (Figura 7.1), Biserica Apuseană a declanşat involuntar o serie de schimbări sociale şi psihologice. Fără instituții bazate intens pe rudenie care să garanteze organizarea producției, să asigure securitate şi să le creeze oamenilor un sentiment al identității şi semnificației, indivizii au fost constrânşi social şi motivați personal să migreze în alte zone, în căutarea unor semeni cu vederi asemănătoare, să intre în asociații voluntare şi să coopereze cu străinii. Transformările psihologice relevante au apărut în multe feluri: facultativ (din mers), în decursul dezvoltării şi cultural. Cercetări asupra impactului mobilității relaționale şi rezidențiale sugerează un anumit rol atât pentru recalibrarea psihologică la circumstanțe noi, cât şi pentru amprenta persistentă a experienței copilăriei. De pildă, psihologii au demonstrat că precondiționarea oamenilor prin stabilirea într-un anumit oraş versus vizitarea lui pasageră evocă imediat preferințe diferite: stabilirea într-un loc determină aprecierea facultativă a prietenilor loiali, în timp ce vizitele scurte generează motivații mai egalitare. Totodată, studiile indică şi efecte în planul dezvoltării: adulții tineri care s-au mutat din copilărie nu fac distincția clară între prieteni şi străini. În ansamblu, mai multă mobilitate locativă şi mai multă libertate relațională (adică mai puține constrângeri asupra relațiilor noi) duc la formarea de rețele sociale mai vaste, la

favorizarea unor experiențe noi, la preferința pentru noutate şi poate chiar încurajează o gândire mai creativă (vezi Anexa C).[23]

Aceste efecte psihologice, dintre care unele pot fi induse prin simpla creştere a mobilității locative şi a libertății relaționale, trebuie să fi fost deosebit de marcate printre cei care s-au mutat în târgurile, oraşele şi organizațiile religioase care au început să se dezvolte în secolele X–XI. În constituirea acestor noi asociații şi organizații, protopsihologia WEIRD care lua naştere – gândire analitică, individualism şi moralitate nerelațională – ar fi favorizat atât dezvoltarea unor reguli imparțiale, care garantau privilegii şi obligații indivizilor (nu clanurilor), cât şi a unor mecanisme impersonale pentru consolidarea încrederii, cum ar fi registre contabile, legi comerciale şi contracte scrise.

Evident, oamenii nu se pricep deloc la conceperea de noi instituții formale de novo. Dar, întrucât acelaşi proces se desfăşura în paralel în mai multe oraşe şi târguri europene, din nordul Italiei până în Anglia, evoluția culturală şi-a spus cuvântul. Ori de câte ori o comunitate sau o organizație dădea peste o combinație eficientă de noi instituții, norme şi credințe formale, începea să se bucure de prosperitate şi, în consecință, se extindea şi atrăgea noi membri. Aceste expansiuni de succes făceau ca alte organizații şi comunități să le copieze practicile şi normele care, în cele din urmă, s-au extins sub formă de legi scrise, politici organizaționale şi carte urbane. Pe măsură ce elementele instituționale cele mai utile au fost copiate şi recombinate în diferite moduri de-a lungul secolelor, au început să apară forme instituționale eficiente, care se potriveau protopsihologiei WEIRD a epocii, organizând şi guvernând persoane (nu familii şi neamuri etc.). Noile instituții formale au dat naştere unei cooperări tot mai intense şi unor schimburi reciproc avantajoase între creştini care nu se cunoşteau între ei.

Înainte de a trece la analiza apariției piețelor impersonale şi a efectelor acestora asupra psihologiei, aş vrea să mă opresc puțin şi să mă concentrez asupra unui element din PMF promovat de Biserică pentru a afla într-o oarecare măsură cum şi de ce funcționează. A sosit momentul să studiem îndeaproape impactul social, psihologic şi hormonal al căsătoriilor monogame şi să evaluăm rolul acestuia în formarea psihologiei de tip WEIRD şi a unor instituții democratice incluzive.

8. Monogamia WEIRD

În 1521, două imperii în plină expansiune s-au ciocnit când Hernán Cortés şi conchistadorii lui spanioli au sosit în Mexic şi au început cucerirea aztecilor. Aceste două imperii puternice se dezvoltaseră la distanță unul față de celălalt timp de cel puțin 15 milenii, iar strămoşii lor comuni fuseseră vânători-culegători din Epoca Pietrei. În pofida dezvoltării lor separate, cele două imperii erau uluitor de asemănătoare. Ambele erau societăți agricole puternic stratificate, guvernate de sisteme birocratice statale complexe, având în frunte conducători ereditari şi dominate de religii puternice care au

alimentat şi justificat subjugarea altor societăți. Cu toate acestea, între ele se puteau distinge câteva diferențe majore.

Doar la câțiva ani după cucerirea lui îndrăzneață şi sângeroasă, Cortés i-a întâmpinat pe cei doisprezece apostoli ai Noii Spanii, primii misionari catolici care au ajuns în Mexic. Călugărul franciscan Toribio de Benavente Motolinía, unul dintre cei doisprezece, a devenit un observator ager al obiceiurilor şi credințelor autohtone din noul lui ministeriat. Scrierile sale ne oferă o perspectivă asupra uneia dintre instituțiile care i-au diferențiat pe europenii secolului al XVI-lea de contemporanii lor azteci. Referitor la căsătorie, fratele Toribio a notat următoarele:

Timp de trei sau patru ani nu s-a administrat nimănui sacramentul căsătoriei, cu excepția acelora care se convertiseră şi intraseră în casa Domnului. Toți ceilalți indieni continuau să trăiască alături de câte neveste pofteau. Unii aveau două sute de femei, iar alții mai puține, fiecare cum dorea. Deoarece toți şefii de trib şi conducătorii acaparau toate femeile, indianul de rând cu greu îşi putea găsi o soție. Călugării franciscani au încercat să smulgă acest rău din rădăcini, dar nu au reuşit, pentru că şefii dețineau majoritatea femeilor şi refuzau să renunțe la ele. Frații n-au reuşit nici prin stăruințe, nici prin argumente şi nici prin amenințări să-i facă pe indieni să renunțe la toate aceste femei şi să îşi ia o singură soție, conform legii Bisericii (...). Această stare de fapt a continuat până când, cinci sau şase ani mai târziu, prin harul Domnului, unii indieni au început să renunțe de bunăvoie la poligamie şi să fie mulțumiți cu o singură femeie, pe care o lua de soție aşa cum cerea Biserica (...). Fraților nu le-a fost uşor să-i facă pe indieni să renunțe la poligamie. A fost o luptă greu de câştigat, pentru că indienilor nu le venea uşor să renunțe la vechiul lor obicei carnal care le satisfăcea senzualitatea într-o aşa de mare măsură.[1]

Ca martor ocular, evident părtinitor[2], călugărul se concentrează asupra a trei aspecte esențiale ale poligamiei întâlnite în mai multe societăți. Mai întâi, când bărbaților li se permite prin tradiție să ia mai multe femei de soție, conducătorii devin poligami. În al doilea rând, poligamia are o dinamică socială intensă, care duce la apariția unei mulțimi de bărbați săraci, cu statut social inferior, cu şanse reduse de căsătorie, pentru că majoritatea femeilor se căsătoresc cu membri ai „claselor de elită". Şi, în al treilea rând, bărbații de rang înalt, adesea susținuți de soțiile lor, se opun ideii că fiecare persoană nu ar trebui să aibă mai mult de un singur partener la un moment dat.

Scrierile fratelui Toribio dezvăluie încă un aspect important pentru povestea noastră: misionarii creştini sunt neînduplecați. Fie că ne aflăm în Kent, în epoca anglo-saxonă în jurul anului 600 d.Hr., fie în Imperiul Aztec în 1530 sau în jungla amazoniană peruană în 1995, ei nici nu se opresc şi nici nu renunță; când predicatorii eşuează sau sunt uciși, sunt imediat înlocuiți de noi recruți care preiau ştafeta şi promovează mai departe setul de credințe în domeniul supranatural, ritualuri şi practici familiale.

Pentru a ilustra dinamica inexorabilă a căsătoriilor poligame, să aruncăm o privire asupra următoarelor observații făcute de un alt etnograf dintr-o comunitate destul de diferită din Lumea Nouă:

Există un număr insuficient de femei care pot fi luate de soție în orice societate poligamă, iar acesta este un factor primordial care duce la conflicte intergeneraționale în Colorado City/Centennial Park. Bărbații mai vârstnici sunt întotdeauna mai eligibili, aşadar sunt în concurență cu tinerii pentru un număr limitat de potențiale partenere. Conflictul dintre bărbații căsătoriți şi cei necăsătoriți modelează percepțiile adolescenților. De exemplu, în anii 1960, un polițist local (...) amenința cu arestarea bărbaților necăsătoriți care refuzau să plece din comunitate (...). Concurența pentru câştigarea unei partenere este acerbă. Tinerii îşi dau seama că, fără sprijin şi susținere financiară din partea familiilor lor (mai ales a taților), nu vor reuşi să câştige în competiția cu bărbați mai vârstnici. Totuşi, tinerii sunt conştienți că, dacă nu-şi găsesc o prietenă înainte de a termina liceul, nu-şi vor găsi niciodată o parteneră. Dacă nu au o iubită, vor părăsi comunitatea pentru a-şi găsi o soție.[3]

Această stare de lucruri prezintă o similitudine bizară cu situația aztecă descrisă de Toribio. Dar această descriere se referă la o realitate foarte îndepărtată de Mexicul secolului al XVI-lea, fiind vorba despre un orăşel micuț situat la granița dintre Utah şi Arizona la sfârşitul secolului XX. Antropologul William Jankowiak ne oferă o descriere a vieții sociale dintr-o comunitate poligamă mormonă asociată Bisericii Fundamentaliste a lui Iisus Hristos a Sfinților din Zilele din Urmă. În multe privințe, aceşti mormoni fundamentalişti nu se deosebesc prea mult de majoritatea americanilor. De exemplu, după o zi petrecută vizitând un parc național sau distrându-se la mall, conversațiile din jurul cinei variază de la cât de distractiv este Stăpânul inelelor până la beneficiile uleiului de semințe de in pentru sănătate. Cu toate acestea, problema de matematică a poligamiei (vezi mai jos) este o realitate acută, generând o masă de tineri necăsătoriți şi nemulțumiți, cu şanse reduse şi fără perspective de viitor. Aceşti băieți „pierduți”, aşa cum sunt numiți în comunitatea mormonilor, devin o problemă socială, pentru că ajung să recurgă la violență, la infracțiuni şi la droguri, în loc să se căsătorească şi să devină tați serioşi şi muncitori.[4]

Pentru a înțelege forța căsătoriei poligame şi a dinamicii sale sociale, trebuie mai întâi să luăm în calcul natura umană şi să evaluăm căsătoria WEIRD din perspectiva întregii specii.

O instituție „bizară”

Acum probabil ştiți ce urmează să spun: cei care practică o formă matrimonială exotică nu sunt nici mormonii fundamentalişti, nici aztecii, ci noi, populațiile WEIRD. Aşa cum este cazul instituțiilor noastre bazate pe

rudenie, ciudățenia monogamiei WEIRD poate fi observată atât dintr-o perspectivă evolutivă, cât şi dintr-una global-istorică. Aşa cum veți vedea, chiar printre societățile monogame, căsătoria WEIRD este o bizarerie.[5]

Dintre rudele cele mai apropiate din punct de vedere evoluționist – maimuțe şi maimuțe antropoide – ghiciți câte specii trăiesc în grupuri extinse, aşa cum face Homo sapiens, şi practică monogamia?

Exact, nici una. Nici una dintre primatele care trăiesc în grupuri nu dispune de echivalentul non-cultural al monogamiei. Se poate spune, observând viața sexuală a celor mai apropiate rude, cimpanzeii şi maimuțele bonobo, că strămoşul nostru comun avea o viață sexuală foarte promiscuă şi nu forma deloc perechi, cu atât mai puțin relații monogame pe termen lung. Cu toate acestea, întrucât oamenii s-au îndepărtat de verii simieni, specia umană a dezvoltat o suită psihologică specializată – psihologia noastră care ne îndeamnă spre formarea de perechi – care poate da naştere unor legături emoționale puternice între parteneri, suficient de lungi încât să-i facă pe bărbați să investească în copiii partenerei lor. Această psihologie orientată spre formarea de perechi oferă o ancoră înnăscută a instituțiilor matrimoniale. Totuşi, natura acestei ancore predispune instituțiile maritale spre căsătoria cu mai multe femei. În schimb, psihologia noastră înnăscută referitoare la formarea de cupluri nu favorizează în general răspândirea poliandriei (o femeie cu mai mulți soți), cu toate că există motive evolutive temeinice care ne-ar face să ne aşteptăm la apariția izolată a acestui fenomen în societăți unde nu este interzisă.[6]

Preferința noastră pentru „căsătoria cu mai multe femei" derivă în parte din asimetriile fundamentale inerente biologiei reproductive umane. De-a lungul istoriei noastre evolutive, cu cât un bărbat avea mai multe partenere, cu atât se reproducea mai mult, fiind, pentru a folosi un termen al biologilor, mai „apt". În schimb, pentru o femeie, un număr mai mare de parteneri nu însemna nimic în termeni de succes reproductiv. Aceasta se întâmplă deoarece, spre deosebire de bărbați, femeile trebuie să-şi poarte copiii în pântece, să-şi hrănească bebeluşii şi să aibă grijă de ei. Dat fiind efortul enorm necesar creşterii copiilor în comparație cu cel necesitat de alte mamifere, o femeie care doreşte să devină mamă are nevoie de ajutor, protecție, resurse, cum ar fi hrană, îmbrăcăminte şi adăpost, precum şi de cunoştințe necesare dobândite din mediul cultural. O metodă prin care poate obține acest ajutor este prin formarea unei perechi cu bărbatul cel mai capabil, care dispune de cele mai multe resurse şi care are cel mai proeminent statut pe care-l poate găsi; ea trebuie să-i explice acestuia că urmaşii ei vor fi şi urmaşii lui. Cu cât gradul încrederii lui paterne este mai ridicat, cu atât este mai dispus să investească timp, efort şi energie în asigurarea traiului ei şi al copiilor ei. Totuşi, spre deosebire de soția lui, noul soț poate să aibă „relații paralele", prin formarea de perechi cu alte femei. În timp ce noua lui soție este însărcinată sau îşi îngrijeşte bebeluşul, el ar putea „lucra" la conceperea unui alt copil cu a doua sau a treia soție (şi aşa mai departe, cu alte soții).

Mai mult, atâta vreme cât poate atrage partenere fertile, un bărbat îşi poate continua procesul reproductiv de-a lungul întregii vieți, spre deosebire de soțiile lui care trebuie să se oprească la menopauză. Aşadar bărbații pot deveni din ce în ce mai apți prin adăugarea de mai multe partenere – atât pe termen lung, cât şi pe termen scurt – la portfoliile lor de reproducere. Din aceste motive, selecția naturală a modelat psihologia noastră avansată în moduri care-i fac pe bărbați, în special pe cei care beneficiază de un statut proeminent, să manifeste o preferință pentru poligamie.[7]

Nu cred că vă şochează această dezvăluire, anume că bărbații au anumite înclinații psihologice spre relații cu mai multe femei. Ceea ce poate părea surprinzător este că impulsul spre poligamie care ține de psihologia evoluată nu vine doar din partea bărbaților. Întrucât reproducerea feminină se petrece „în serie", o femeie având şi îngrijind (cel mai adesea) doar un singur bebeluş la un moment dat, alegerea unui partener de calitate este esențială. Partenerii lor nu doar că oferă jumătate din materialul genetic al copiilor lor, dar ei asigură şi protecția, resursele (de pildă, carne, piei de animal, unelte de piatră etc.), precum şi alte investiții, cum ar fi educația. Într-o lume poligamă, femeile tinere şi familiile lor beneficiază de o ofertă mai largă de soți de unde îşi pot alege un partener, căsătorit sau necăsătorit, față de cele din societățile strict monogame. Cea mai bună mişcare pentru o femeie dintr-o societate de vânători-culegători este de a deveni a doua soție a unui mare vânător, în loc să fie prima soție a unui vânător sărac; această alegere le garantează copiilor nu numai gene excelente, ci şi o aprovizionare constantă cu carne (o sursă valoroasă de hrană). Mai mult, devenind parte a unei gospodării cu mai multe soții, o femeie poate învăța diverse lucruri de la soțiile mai vârstnice, poate dispune de resurse comune cum ar fi unelte, miere şi foc pentru gătit, şi poate beneficia de ajutor la creşterea sau chiar la alăptarea copiilor. Evident, într-o lume perfectă, o asemenea femeie ar prefera să beneficieze în exclusivitate de marele vânător, dar în viața reală are de ales între a deveni una dintre numeroasele soții ale unui bărbat de prestigiu, pentru a se bucura de un aranjament profitabil în ansamblu, şi a fi singura soție a unui individ care-i poate oferi mai puțin. Aceste norme ale monogamiei limitează atât alegerile bărbaților, cât şi pe cele ale femeilor şi pot zădărnici căsătoria cu persoana dorită.[8]

În consecință, poligamia este o formulă avantajoasă pentru ambele sexe din multe puncte de vedere, inclusiv în societățile în care femeile sunt libere să-şi aleagă soții. Poliandria, în schimb, nu reprezintă o ofertă psihologică tentantă nici pentru femei, nici pentru bărbați, exceptând anumite circumstanțe sociale, economice şi ecologice destul de restrânse.[9] În concordanță cu acest tablou, majoritatea populațiilor de vânători-culegători cunoscute de antropologi permit căsătoriile poligame şi, statistic vorbind, acestea au o frecvență mică spre medie. Din cel mai cuprinzător studiu a reieşit că 90% din populațiile de vânători-culegători de pe glob prezentau un anumit grad de poligamie, în timp ce doar 10% erau monogame. În societățile poligame, aproximativ 14% din bărbați şi 22% din femei sunt implicați în căsătorii poligame. Chiar în societățile egalitare de vânători-culegători, aşa cum sunt cele din bazinul fluviului Congo, între 14% şi 20%

din bărbați sunt implicați în căsătorii poligame.[10] Nu trebuie să ne surprindă că, la nivelul tuturor grupurilor, întotdeauna bărbații poligami sunt cei care se bucură de prestigiu – marii şamani, vânătorii şi războinicii – şi atrag un număr mare de soții, deşi puțini sunt cei care au mai mult de patru neveste. În schimb, poliandria este invizibilă statistic, deşi s-a raportat un număr de cazuri izolate.[11]

Pe măsură ce societățile au recurs la activități agricole şi au început să se extindă şi să devină mai complexe, apariția unor mari inegalități între bărbați a intensificat poligamia. Din Atlasul Etnografic se observă că în 85% din societățile agricole există căsătorii cu mai multe femei. În cadrul anumitor populații, adăugarea de soții continuă să fie un semn de prestigiu şi de succes, bărbații cu un statut proeminent având mult mai mult de patru soții; de fapt, un bărbat de succes fără mai multe soții ar ridica semne de întrebare. Doar 15% din societățile din Atlas sunt descrise ca „monogame" şi doar 0,3% ca „poliandre". Prin crearea de straturi sociale, de averi ereditare, putere politică moştenită şi caste ocupaționale, evoluția culturală a amplificat impactul tendințelor noastre poligame înnăscute față de căsătorie şi găsirea de parteneri pe măsură ce societățile s-au extins.[12]

În timpul acestui proces de extindere, poligamia a devenit atât de intensă încât amploarea ei poate fi greu de cuprins. Cel mai uşor mod de a înțelege ce se petrece este să analizăm dimensiunea haremurilor conducătorilor din diverse locuri ale lumii şi în diferite momente istorice. În Pacificul de Sud, în perioada colonizării europene, căpeteniile triburilor Tonga aveau câteva soții de rang înalt care-i ajutau să-şi consolideze relațiile cu alte familii puternice şi câteva sute de soții de rangul al doilea. În Africa, regii din triburile Ashante şi Zulu aveau fiecare cel puțin o mie de soții. Totuşi, aceste cazuri se referă doar la cei mai distinşi şefi sau regi; de obicei, pe lângă ei exista şi o armată din clasa elitelor, care aveau nişte haremuri mai mici. Regii Zande, de pildă, aveau fiecare cel puțin 500 de soții, dar şefii de trib din această populație aveau şi ei câte 30–40 de soții, putând ajunge până la 100. În Asia, lucrurile atingeau adesea un nivel extrem. Regii khmeri din Cambodgia aveau cinci soții din elitele politice şi câteva mii de soții de rangul al doilea care, la rândul lor, erau împărțite în mai multe categorii. În China antică (1046–771 î.Hr.) regii din dinastia Zhou de Vest aveau o regină, trei consoarte, nouă soții de rang secundar, 27 de soții de rangul al treilea şi 81 de concubine. În secolul al II-lea d.Hr., împărații din dinastia Han aveau haremuri de şase mii de femei.[13]

Paralelele sunt izbitoare: pe continente diferite, în epoci istorice distincte, au apărut instituții similare care le-au oferit membrilor claselor conducătoare şansa de a avea un număr mare de partenere exclusive. Pe măsură ce societățile s-au extins, puterea politică şi economică s-a concentrat adeseori în anumite dinastii, clanuri, grupuri etnice sau alte coaliții. Atunci când nu a existat o concurență la nivelul grupului care să le impună nişte limite, clasele conducătoare au împins obiceiurile şi legile în direcții care le-au fost benefice în detrimentul societăților lor.[14]

Chestiunea centrală este că, într-o lume din care lipsesc normele, credințele, legile sau zeii care i-ar putea împiedica pe bărbații puternici şi de succes să-şi ia mai multe partenere exclusive, tendințele şi preferințele psihologiei noastre dezvoltate au dus adesea la niveluri extreme ale poligamiei care s-au insinuat încet în instituțiile formale ale societăților largi şi complexe.

În regulă, dar cum am ajuns aici? Şi, mai întâi de toate, ce înseamnă „aici"?

Căsătoriile poligame rămân legale într-o mare parte a Africii, în Asia Centrală şi în Orientul Mijlociu. În acelaşi timp, aproape toate interdicțiile legale moderne referitoare la poligamie derivă dintr-un fundament WEIRD, ancorat în doctrinele creştine. În China şi în Japonia, adoptarea căsătoriei moderne de tip occidental a început în anii 1880 şi, respectiv, 1950. În ambele cazuri, noile guverne au copiat explicit instituțiile şi legile seculare occidentale, inclusiv interdicțiile referitoare la poligamie. În anii 1920, tânăra Republică Turcă a copiat un set întreg de instituții formale şi legi noi, inclusiv interdicțiile referitoare la poligamie. În India, legea referitoare la căsătoria hindusă din 1955 a interzis căsătoriile poligame pentru toți cetățenii cu excepția musulmanilor, care aveau voie în continuare să aibă maximum patru consoarte în concordanță cu tradiția lor religioasă. E de la sine înțeles că acest lucru i-a determinat pe unii hinduşi de prestigiu să se convertească la islam, închipuindu-şi că au găsit o portiță legală. Totuşi, în 2015, Curtea Supremă a Indiei a decis că legea se aplică tuturor, fără excepții. Aşadar, monogamia WEIRD este un import de dată relativ recentă aproape pretutindeni în lume.[15]

Ce anume a impulsionat răspândirea căsătoriilor monogame, mai întâi în Europa şi ulterior pe tot globul?

La prima vedere, principalii factori declanşatori par a fi succesul răspândirii Bisericii în Europa şi, ulterior, expansiunea societăților europene pe tot globul, ceea ce a pregătit terenul pentru un flux de misionari care căutau să convertească un număr cât mai mare de persoane şi să salveze cât mai multe suflete. La baza acestor tipare istorice se află două forme de concurență între grupuri. În anumite situații, expansiunea europeană a presupus şi cuceriri militare, aşa cum s-a întâmplat în cazul aztecilor, misionarii fiind trimişi pentru a converti popoarele recent cucerite. Alteori, şi mai ales în ultimele secole, societăți sofisticate au reacționat la forța vizibilă de ordin economic şi militar a societăților europene şi de descendență europeană (de pildă Statele Unite) prin copierea masivă a instituțiilor lor formale, a legilor şi practicilor acestora, de la alegerile democratice până la obiceiul ciudat de a purta cravată. Aşadar, întrebarea este dacă monogamia este mai mult o lege contractuală care oferă un fundament pentru piețe comerciale sau seamănă mai bine cu obiceiul de a purta cravată, o tradiție vestimentară ridicolă care s-a răspândit la nivel global ca pasager clandestin în barca prestigiului european.

În cele ce urmează, voi argumenta că normele monogamiei – care se orientează în direcție contrară tendințelor poligame şi preferințelor clare ale elitei masculine – creează o gamă de efecte sociale şi psihologice care le oferă

societăților în cadrul cărora există un mare avantaj în competiția cu alte grupuri. Acum vom vedea cum funcționează acest mecanism.

Problema matematică a poligamiei[16]

Căsătoria cu mai multe femei duce la apariția unui grup numeros de bărbați cu statut inferior care rămân necăsătoriți şi chiar fără perspectiva de a-şi găsi vreodată vreo parteneră măcar pentru sex. Ca efect al acestei situații, psihologia masculină se modifică într-o direcție care generează o concurență acerbă între bărbați, şi, când se cumulează mai multe condiții, generează mai multă violență şi infracționalitate. Pentru a înțelege aceste lucruri, să analizăm situația ilustrată în Figura 8.1. Aici comparăm două comunități ipotetice, una monogamă şi alta unde se acceptă căsătoria cu mai multe femei, fiecare fiind formată din 20 de bărbați (reprezentați prin cerculețe negre) şi 20 de femei (cerculețe gri). I-am ordonat pe bărbați de sus în jos conform statutului social, de la directori generali de companii până la repetenți, sau de la împărați până la țărani. În comunitatea monogamă (stânga), grupul bărbaților necăsătoriți şi lipsiți de merite este vid. Orice bărbat îşi poate găsi o soție, poate avea copii şi îşi poate construi un viitor. În comunitatea poligamă (dreapta), bărbatul cu statutul cel mai înalt, din vârful piramidei averii şi statutului (5%), are patru soții. Următorii doi situați imediat dedesubt, cu un statut corespunzător intervalului procentual 85%–95%, au fiecare câte trei soții. Mai jos în clasament, bărbatul din intervalul 80%–85% are două soții. De la 80% în jos, până la 40%, toți sunt monogami. Sub acest nivel, cei din categoria rămasă, de 40%, au puține şanse de căsătorie sau de găsire a unei partenere, astfel încât riscă să nu se bucure niciodată de statutul de soț şi de tată. Acest 40% reprezintă problema matematică: grupul „bărbaților excedentari”, generat de poligamie, care, din perspectivă evolutivă, nu au absolut nimic de pierdut. Gradul de poligamie din comunitatea mea ipotetică nu este extrem şi nu diferă foarte mult de ce s-a observat în comunitățile de vânători-culegători. Nici un bărbat nu are mai mult de patru soții. Doar bărbații din primele 20 de procente îşi permit mai multe femei. Majoritatea bărbaților căsătoriți au o singură soție şi majoritatea femeilor au un singur soț. Cu toate acestea, tot ne găsim în situația ca 40% din populația masculină să fie burlaci fără voie pe viață. Nivelul poligamiei din acest exemplu artificial este mult mai scăzut decât cel observat astăzi în multe societăți africane, precum şi în comunitățile poligame ale mormonilor din America de Nord.[17]

Problema de matematică din Figura 8.1 demonstrează că bărbații din comunitățile poligame se confruntă în general cu o concurență mai puternică între ei față de cei din comunitățile monogame. Să luăm, de pildă, situația lui Samu, bărbatul din comunitatea noastră poligamă ipotetică, un exponent al grupului bărbaților din segmentul inferior, cuprins între 5% şi 10%. Samu trebuie să se descurce într-un fel şi să depăşească nivelul de 40% dacă vrea să aspire măcar să găsească o soție. Dacă nu vrea să rişte şi rămâne să muncească în mica lui fermă, nu va urca mai mult de 25%, ceea

ce nu-l va ajuta să depăşească 40%, aşa că şansele lui de a atrage o soție sunt minime, riscând să ajungă un zero din punct de vedere evolutiv. Această soartă este mai tragică decât moartea din punct de vedere al selecției naturale. Singura speranță a lui Samu este să se lanseze în acțiuni riscante care-l vor propulsa pe scara statutului social cu cel puțin 35% – el are nevoie de un salt semnificativ.

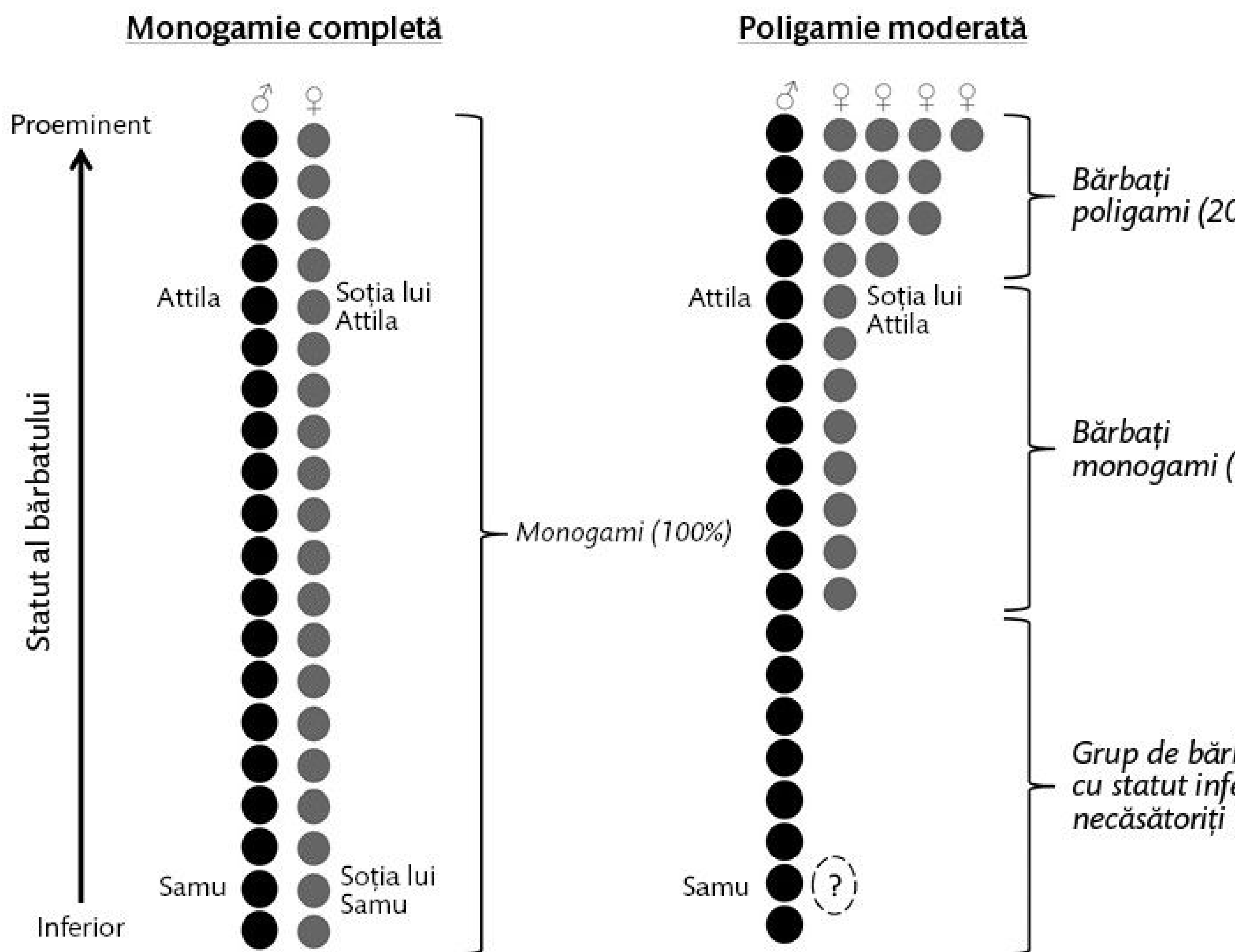


FIGURA 8.1. Poligamia generează un grup larg de bărbați cu statut inferior. Fiecare dintre cele două jumătăți ale imaginii reprezintă aceeaşi comunitate formată din 40 de adulți – 20 de bărbați şi 20 de femei. Bărbații sunt reprezentați pe verticală în funcție de statutul social, cei mai puțin importanți la bază, iar cei mai proeminenți la vârf. Femeile preferă bărbații cu statut proeminent, astfel încât în societățile poligame bărbații cu statut inferior nu reuşesc să-şi găsească nici o parteneră. În consecință, multe femei aleg să fie una dintre soțiile unui bărbat important, iar mulți dintre bărbații cu statut inferior (40%) nu se căsătoresc niciodată.

Într-o formulare radicală, să presupunem că Samu dă întâmplător peste un negustor beat pe o alee lăturalnică, noaptea târziu. El are două variante: fie să-l jefuiască pe negustorul bogat şi să folosească banii furaţi ca să-şi dezvolte propria fermă, fie să nu facă nimic (nu luăm în calcul varianta că i-ar putea acorda ajutor negustorului). Dacă nu face nimic, şansele lui de a ajunge pe piaţa căsătoriei sau de a găsi o parteneră rămân foarte mici, să zicem, la 1%. Aceasta înseamnă că şansele de a deveni un zero din punct de vedere evolutiv sunt de 99%. Totuşi, dacă îl jefuieşte pe negustor, îşi va mări şansele de a găsi o soţie cu 10%, dar se confruntă cu un risc de 90% de a fi prins şi executat – caz în care va deveni tot un zero din punct de vedere evolutiv. Ce ar trebui să facă? Ei bine, dacă nu face nimic, atunci şansa lui de a se căsători şi de a avea copii rămâne de 1%, în timp ce, prin jefuirea negustorului, îşi măreşte şansele la 10%. În ansamblu, varianta jafului arată de 10 ori mai profitabilă decât cea de a nu face nimic. Pe fondul acestui gen de calcule, selecţia naturală a înclinat psihologia masculină într-o direcţie de aşa natură încât, în aceste condiţii, bărbaţii sunt mai tentaţi să arunce zarul evolutiv şi să comită infracţiunea.

Acum, în schimb, să presupunem că Samu locuieşte în comunitatea noastră monogamă şi dă peste acelaşi negustor beat. În această lume, Samu este deja căsătorit şi are o fetiţă de doi ani. Dacă-l jefuieşte pe negustor, probabilitatea de a fi executat este de 90%, ceea ce înseamnă că nu va putea avea grijă de fetiţa lui şi nu va avea şansa de a crea o familie mai numeroasă alături de soţia lui. În cazul acesta, pe Samu îl preocupă viitorul, şi a evitat starea de zero evolutiv. Evident, dacă-l jefuieşte pe negustor există o probabilitate de 10% că se va îmbogăţi, ceea ce lui îi va prinde bine (dar nu şi negustorului); dar Samu trebuie să se limiteze la o singură soţie în această societate, deci câştigul evolutiv al oricărui profit economic nu este la fel de impresionant ca într-o societate poligamă. De pildă, nu-şi mai poate lua încă o soţie, mai tânără.

Extrem de important aici este că ameninţarea cea mai mare cu care se confruntă bărbaţii este de a deveni nuli din punct de vedere evolutiv – de a fi lipsiţi de perspectiva găsirii unei partenere. Pentru a înţelege acest lucru, gândiţi-vă că, dacă aveţi un copil, el sau ea vă poate aduce patru nepoţi de la care puteţi avea, într-un final, 16 strănepoţi. Astfel, vă poziţionaţi în jocul evolutiv. Dar dacă faceţi sex foarte rar sau deloc (şi nu aveţi nici un copil), cam până aici v-a fost. Din cauza acestui ultimatum evolutiv, psihologia evoluată a bărbaţilor lipsiţi de succes reacţionează foarte diferit la condiţiile sociale create de monogamie versus poligamie (reprezentate în Figura 8.1). Evident, din perspectivă psihologică, un bărbat este preocupat mult mai mult de găsirea unei partenere decât de procreare. Aceasta deoarece, pe parcursul celei mai mari părţi a istoriei evolutive, mai multe partenere au însemnat, în general, mai mulţi copii.

Să ne concentrăm acum asupra lui Attila pentru a urmări impactul instituţiilor matrimoniale asupra bărbaţilor cu statut înalt din societatea noastră poligamă. Attila este un exponent al segmentului procentual 75%–80% şi se află printre bărbaţii monogami cu statutul cel mai înalt din comunitatea lui poligamă. Totuşi, spre deosebire de situaţia lui într-o

comunitate monogamă, Attila continuă să fie pe piața matrimonială şi va avea de ales între a-şi investi timpul, efortul şi resursele în soție şi copii, pe de o parte, şi a porni în căutarea altor soții, pe de altă parte. Dacă reuşeşte să-şi îmbunătățească puțin statutul şi averea, îşi poate lua a doua soție, iar dacă reuşeşte un salt procentual de 10 puncte pe scara statutului social, îşi poate chiar tripla numărul de soții. În această situație, Attila va fi motivat să-şi neglijeze actuala soție şi copiii şi să investească timp şi energie în acțiunea dobândirii de soții suplimentare. În schimb, în comunitatea monogamă, Attila are o singură soție. Totuşi, aici, normele sociale din jurul căsătoriei şi al sexului îi închid sau cel puțin îi îngreunează accesul la beneficiile evolutive mai ample disponibile într-o societate poligamă. Confruntat cu această situație, există şanse mai mari ca Attila să se rezume la mici îmbunătățiri ale statutului sau averii sale pe care să le investească în soția şi copiii săi. Astfel, beneficiile evolutive ale avansării pe scara statutului în societățile poligame sunt mult mai mari decât în cele monogame, chiar pentru bărbații de succes, deja căsătoriți. În societățile poligame, impulsul de a investi mai mult efort în încercarea de a găsi mai multe soții sau în bunăstarea actualei soții şi a copiilor ei este mai puternic decât în societățile monogame.

Este important să subliniez că exemplul meu se bazează pe ipoteza că femeile din această societate poligamă se bucură de privilegiul de a-şi alege soțul şi că fac o selecție pe baza succesului copiilor lor prin comparație cu succesul altora din societatea respectivă. Adică, alegând să devină a doua, a treia sau a patra soție a celui mai bogat bărbat din societatea ei, o femeie face ce este cel mai bine pentru ea şi pentru copiii ei. Spre deosebire de femeile din societatea poligamă, cele din societățile monogame nu pot deveni una dintre mai multe soții ale aceluiaşi bărbat – chiar dacă şi-ar dori acest lucru –, fiind astfel nevoite pur şi simplu să ia în căsătorie bărbați lipsiți de succes. E interesant de observat că, datorită modului în care căsătoria monogamă influențează dinamica socială şi evoluția culturală prin inhibarea posibilității unei femei de a face o alegere – împiedicând-o să devină soția unui bărbat căsătorit –, atât femeile, cât şi copiii beneficiază de o soartă mai bună în cele din urmă (în general). Acest rezultat apare ca o consecință a felului în care dinamica socială pusă în mişcare de poligamie influențează formarea familiilor, psihologia bărbaților şi disponibilitatea soților de a investi în soțiile şi în copiii lor.[18]

Logica pe care tocmai am conturat-o pentru Samu şi Attila ilustrează modul în care căsătoria monogamă înăbuşă competiția reproductivă dintre masculi şi reduce grupul bărbaților cu statut inferior, care nu-şi pot găsi o parteneră, motivându-i să fie preocupați de viitor (prin existența unui copil sau, cel puțin, prin şansa de a avea unul). Prin suprimarea intensității acestei concurențe, căsătoria monogamă induce transformări care-i recalibrează pe bărbați pentru acest mediu social nou. Este probabil ca aceste modificări să includă reacții constituite din mers la mediul actual, ajustări psihologice progresive care se dezvoltă pe măsură ce băieții se transformă în bărbați şi, prin învățare culturală, transmiterea şi acumularea de strategii de succes, de credințe şi de motivații sunt modelate astfel încât să corespundă noului

mediu instituțional. Să începem prin a lua în calcul felul în care căsătoria modifică hormonul preferat al bărbaților.[19]

Un sistem de suprimare a testosteronului

La bărbați, testiculele produc hormonul steroidian testosteron în cantități mari în comparație cu femeile (care nu au o glandă specializată). Pentru a înțelege testosteronul (T) este mai bine să facem un pas înapoi şi să începem de la păsări, după care să ne ocupăm de Homo sapiens. La păsări, testosteronul contribuie la dezvoltarea caracteristicilor sexuale secundare; dar, în locul vocii guturale, a părului de pe piept şi a maxilarului pătrat care apare la specia umană, bărbătuşul dezvoltă un penaj viu colorat, o creastă de mari dimensiuni şi guşi atrăgătoare, în funcție de specie (Figura 8.2). Testosteronul are legătură şi cu etalarea de curtare şi împerechere, care include serenade melodioase şi dansuri atletice, precum şi apărarea teritoriului şi lupte între masculi pentru cucerirea femelelor. Aceste efecte ale testosteronului sunt prezente şi la multe mamifere, dar lucrul demn de admirație la păsări este că multe specii formează perechi durabile cu un singur partener pe parcursul unui sezon („monogamie"), iar masculii chiar ajută în cuib la creşterea puiului – adică se implică aidoma taților din multe societăți umane. Evident, aşa cum se întâmplă în 90% din cazuri la mamifere, există şi multe specii de păsări care nici nu formează perechi stabile şi ai căror masculi nici nu participă la bunăstarea cuibului, a ouălor sau a puilor. Aceste variații din sfera aviară ne dau posibilitatea de a face comparații între efectele testosteronului la specii cu modele diferite de împerechere. Vedeți în ce direcție mă îndrept?



FIGURA 8.2. **Un cocoș arătos cu o creastă strălucitoare și „cercei" proeminenți.**[20]

La multe specii monogame, cum sunt vrăbiile, masculii încearcă să-şi găsească o nouă parteneră în timpul fiecărui sezon de împerechere. Odată ce apar ouăle, masculul începe să apere cuibul şi să-şi ajute consoarta la creşterea puilor. Nivelul de testosteron al acestor masculi reacționează în funcție de situație şi de sezon. Când sezonul de împerechere este în toi, masculul va trebui să se confrunte cu alți masculi pentru a-şi demarca teritoriul de care are nevoie în găsirea unei partenere. Anticipând această situație, nivelul de testosteron începe să crească şi continuă să se ridice până ce are loc ovulația partenerei lui, moment în care trebuie să o păzească necontenit pentru a ține alți masculi la distanță în timpul acestei perioade critice. După fecundarea oului, nivelul de testosteron începe să scadă, pe măsură ce masculul începe să se pregătească să-şi hrănească şi să-şi îngrijească puii. Când perioada aceasta se termină şi el nu mai are nevoie să-şi apere teritoriul, nivelul de testosteron scade şi mai mult. În schimb, la speciile poligame, precum mierla cu aripi roşii, ai căror masculi se luptă pentru teritorii întinse încercând să atragă un număr cât mai mare de partenere, nivelul testosteronului creşte pe durata perioadei de împerechere, dar nu începe să scadă în momentul fecundării oului sau când puii încep să eclozeze. Acest lucru nu este de mirare, întrucât masculii acestor specii poligame nu sunt de prea mare ajutor în cuib deoarece continuă să caute alte partenere pentru împerechere.

Deoarece putem face experimente cu păsări sălbatice, ştim că în cazul speciilor monogame au loc modificări ale nivelului de testosteron odată cu anumite ritmuri naturale, cum ar fi schimbarea intensității luminoase în

funcție de anotimp. Aceste schimbări hormonale influențează transformări comportamentale. De pildă, când vrăbiilor cântătoare li se administrează anumite substanțe care împiedică scăderea normală a testosteronului, care are loc după fecundarea ouălor, masculii continuă să se lupte şi ajung să-şi dubleze teritoriul față de vrăbiile cărora nu li s-au administrat aceste substanțe. Masculii cărora li s-au administrat substanțe au devenit poligami, găsindu-şi două sau trei partenere. La alte specii aviare, suplimentarea testosteronului are două efecte, mărind capacitatea de a cânta şi agresivitatea teritorială, reducând totodată eforturile păsărilor de a-şi creşte puii sau de a-şi apăra cuibul. Am putea spune că sunt prea ocupați să lupte şi să cânte toată ziua ca să se mai gândească şi la pui. Vă sună cunoscut?[21]

În societățile monogame de tip WEIRD, bărbații seamănă oarecum cu păsările monogame: căsătoria şi paternitatea duc la scăderea nivelului de testosteron. Dacă divorțează, de obicei nivelurile de testosteron încep să crească din nou. Efectele devastatoare ale căsătoriei şi copiilor asupra testosteronului au fost identificate în diferite regiuni din America de Nord, dar studiul meu preferat provine din oraşul Cebu din Filipine. În 2005, o echipă condusă de antropologul Chris Kuzawa a măsurat nivelul de testosteron a 465 de bărbați necăsătoriți din grupa de vârstă 20–25 de ani. În următorii patru ani, 208 dintre aceşti bărbați s-au căsătorit, iar 162 dintre ei au devenit tați. Echipa lui Chris le-a măsurat din nou nivelul de testosteron. Aşa cum s-a observat şi în Statele Unite, nivelul de testosteron a scăzut treptat odată cu înaintarea în vârstă. Dar, aşa cum se poate vedea în Figura 8.3, rata declinului este influențată de ce s-a întâmplat cu aceşti bărbați în perioada dintre măsurători. Nivelul de testosteron a scăzut vertiginos printre cei care s-au căsătorit şi au avut copii, dar a scăzut cel mai puțin în cazul celor care au rămas singuri. Este de remarcat că bărbații cu cel mai mare nivel inițial de testosteron aveau cele mai mari şanse de a se căsători – mai precis, un nivel mai ridicat de testosteron a anticipat succesul în competiția pentru partenere din următorii patru ani.[22]

Exact ca în cazul păsărilor, această abordare sugerează că oamenii dispun de un sistem psihologic care reglează nivelul de testosteron, împreună cu alte aspecte ale psihologiei noastre, prin raportarea la semnale care indică ocaziile de găsire a unei partenere, necesitățile legate de rolul de părinte şi concurența pentru statut. La nevoie, nivelurile de testosteron cresc pentru a-i pregăti pe bărbați să intre în competiția pentru câştigarea statutului şi a partenerelor. Dar când vine momentul construirii cuibului şi al îngrijirii odraslelor, nivelul de testosteron scade. În societățile umane, tații cu un nivel mai scăzut de testosteron dau dovadă de mai multă grijă față de copiii lor şi sunt mai receptivi la plânsetele lor. Normele monogamiei WEIRD influențează aceste mecanisme prin reducerea pentru bărbații căsătoriți a şanselor de a găsi o parteneră şi prin intensificarea legăturii lor cu copiii lor, ambele operând în sensul scăderii nivelului de testosteron.[23]

Adunând toate aceste efecte la nivelul mai multor populații, începe să se contureze concluzia că normele monogamiei reduc nivelul de testosteron la nivelul întregii societăți. Împiedicându-i pe bărbații de succes să

monopolizeze potențialele partenere, normele monogamiei le creează posibilitatea bărbaților cu statut inferior să se căsătorească şi să devină tați. Astfel, datorită normelor matrimoniale WEIRD, un procent mai ridicat de bărbați vor fi afectați de o scădere a nivelului de testosteron care însoţeşte atât monogamia, cât şi îngrijirea copiilor. În schimb, în societățile poligame, mult mai mulți bărbați (40% din Figura 8.2) vor rămâne toată viața în categoria „necăsătoriți încă”, reprezentată în Figura 8.3. Ca atare, în societățile poligame, există un procent mai ridicat de bărbați care rămân neafectați de scăderea nivelului de testosteron constatată în societățile monogame. Astfel, ca în cazul păsărilor poligame, bărbații necăsătoriți din societățile poligame îşi mențin un nivel ridicat de testosteron pe tot parcursul vieții.[24]

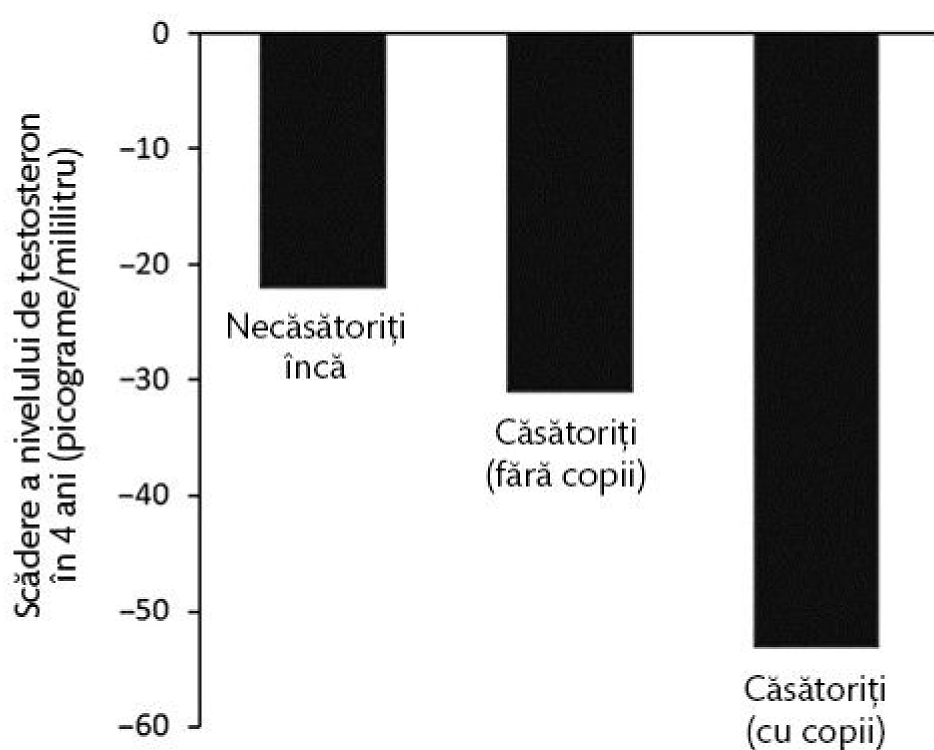


FIGURA 8.3. **Scădere a nivelului matinal de testosteron după patru ani pentru bărbații cu vârste cuprinse între 21,5 și 26,5 de ani din Cebu (Filipine).[25]**

Este interesant de observat că, datorită faptului că monogamia schimbă lumea socială pe care o au de înfruntat bărbații căsătoriți, concentrarea exclusivă asupra găsirii unei partenere pentru bărbații cu statut inferior suprimă efectele monogamiei de reducere a nivelului de testosteron. Pentru a înțelege de ce, să ne amintim că, în societățile poligame, bărbații căsătoriți nu se retrag de pe piața matrimonială. În consecință, spre deosebire de ce se întâmplă în societățile monogame, în cele poligame nivelul de testosteron al bărbaților nu scade odată cu înaintarea în vârstă. În unele cazuri, testosteronul poate chiar să crească odată cu vârsta. De pildă, locuitorii insulei Lamu din Kenya, vorbitori de swahili, nu sunt afectați de o reducere a nivelului de testosteron nici când se căsătoresc, nici când devin părinți. Totuşi, dacă îşi mai iau o soție, ceea ce se întâmplă în 25% din cazuri, beneficiază de o oarecare creştere a nivelului de testosteron. Aici, o creştere a nivelului de testosteron îi poate impulsiona pe bărbați să pornească în

căutarea unei potențiale soții sau o nouă soție poate contribui la creșterea nivelului de testosteron. Oricum, aceste efecte sunt suprimate în cazul monogamiei.[26]

În Tanzania, impactul diferitelor norme sociale asupra psihologiei bărbaților poate fi observat prin compararea crescătorilor de vite Datoga cu Hadza, populația învecinată de vânători-culegători. În cadrul comunității patriliniare Datoga, unde aproximativ 40% din bărbați au mai multe soții, dobândirea statutului de tată nu are efecte detectabile asupra nivelului de testosteron. Atât pentru bărbații Datoga căsătoriți, cât și pentru cei singuri, unica limitare normativă a vieții lor sexuale este că nu pot întreține relații sexuale cu soțiile altor bărbați. Mai mult, bărbații Datoga locuiesc și-și petrec noaptea în locuințe pe care le împart cu alți bărbați, departe de soțiile și de copiii lor. Bebelușii sunt considerați parte din corpul mamei până la înțărcare, așa că bărbații Datoga nu-și ating bebelușii. În lumina acestor norme, nu este de mirare că bărbații Datoga nu se confruntă cu o scădere a nivelului de testosteron. Spre deosebire de ei, doar 5% din bărbații Hadza sunt poligami, iar normele sociale impun îngrijirea paternă a bebelușilor și a copiilor. Așadar, nivelul de testosteron al bărbaților Hadza scade puțin când au copii, iar rata acestei scăderi este determinată de timpul pe care îl alocă creșterii copiilor.[27]

Diferența esențială dintre oameni și păsări este că evoluția culturală poate genera norme sociale care exploatează aceste reacții hormonale înnăscute în beneficiul propriu. În grupuri precum Datoga, supraviețuirea clanurilor și a triburilor depinde – parțial – de temeritatea și de ferocitatea războinicilor, fiecare bărbat fiind războinic. Norme de tipul celor care prevăd traiul separat de soții și de copii asigură o creștere a nivelului de testosteron și pot reprezenta un avantaj în competiția cu alte triburi și clanuri. În schimb, monogamia creștină a reprezentat un factor inhibitor foarte puternic pentru nivelul de testosteron. Pe lângă instituirea monogamiei, PMF al Bisericii includea și alte ingrediente foarte active. Mai întâi, le interzicea bărbaților angajarea în relații sexuale în afara căsătoriei – împiedicându-i să apeleze la prostituate sau să aibă amante. În acest scop, Biserica a făcut tot posibilul pentru a pune capăt prostituției și exploatării sexuale, creând totodată norme sociale care motivau comunitățile să monitorizeze comportamentul sexual al bărbaților și să expună public încălcarea normelor de conduită sexuală. Evident că era adusă în ecuație autoritatea divină care monitoriza și pedepsea abaterile sexuale, ceea ce alimenta noțiunile creștine de păcat și de vină. În al doilea rând, Biserica a îngreunat divorțul și a făcut aproape imposibilă recăsătorirea, împiedicându-i pe bărbați să adopte monogamia consecutivă. De fapt, în cadrul programului Bisericii, singurele relații sexuale legitime erau cele cu soția în scopul procreării.[28]

Această situație este diferită de cea din alte societăți monogame, cum ar fi cea ateniană sau cea a Romei precreștine; în aceste societăți, bărbații aveau dreptul doar la o soție, dar nu erau supuși altor constrângeri foarte severe. Nu doar că bărbații puteau divorța cu ușurință, dar își puteau cumpăra sclave pentru sex, puteau avea concubine din alte neamuri și puteau recurge la serviciile ieftine ale bordelurilor.[29]

În consecință, căsătoria WEIRD, care a evoluat din căsătoria creştină, generează un comportament specific al glandelor endocrine. Medicii cred de obicei că nivelul de testosteron scade în mod „natural” odată cu înaintarea în vârstă. În Statele Unite, în secolul XXI, aceste scăderi sunt atât de accentuate încât unii bărbați de vârstă mijlocie au nevoie de medicație pentru tratarea nivelurilor scăzute de testosteron. Dar, după cum am explicat până acum, în societățile unde există instituții matrimoniale mai apropiate de cele tipice speciei umane nu observăm aceste declinuri biologice atât de des, iar când se petrec totuşi asemenea fenomene, nu sunt la fel de drastice ca în societățile WEIRD. Se pare că un tablou endocrinologic WEIRD însoțeşte o psihologie corespunzătoare.[30]

Am acordat atâta atenție testosteronului pentru a descrie doar una dintre căile biologice dezvoltate de instituții pentru a le putea exploata ca un mecanism care să ne influențeze comportamentul, motivațiile şi procesele decizionale. Aici putem observa modul în care Biserica, prin intermediul instituției monogamiei, e responsabilă de emascularea celor aflați sub influența sa. E aproape sigur că evoluția culturală a găsit o multitudine de căi biologice pentru a ne accesa creierul şi comportamentul. Acum să trecem de la hormoni la psihologie şi să analizăm modul în care monogamia reduce spiritul competitiv al bărbaților, dorința lor de a-şi asuma riscuri şi de a se răzbuna, pe măsură ce contribuie la ridicarea nivelului încrederii impersonale şi al autocontrolului.[31]

Încredere, lucru în echipă şi infracționalitate

Pentru a analiza modul în care căsătoria monogamă influențează psihologia, voi discuta două tipuri de dovezi. Mai întâi, întrucât ştim acum că monogamia suprimă testosteronul, vom urmări efectele acestui hormon asupra procesului decizional, al motivațiilor şi al lucrului în echipă. În al doilea rând, întrucât monogamia sporeşte de obicei disponibilitatea partenerelor (a femeilor necăsătorite), ne vom concentra atenția asupra procesului prin care transformarea percepțiilor bărbaților asupra disponibilității partenerelor acționează asupra gradului lor de răbdare şi al procesului decizional.

Ce impact are testosteronul asupra comportamentului nostru? Cu scopul de a-i pregăti pe bărbați pentru câştigarea unui statut superior sau pentru găsirea unei partenere, testosteronul acționează printr-o varietate de procese biologice complexe care ne modifică psihologia. Nivelul testosteronului creşte brusc când ne aşteptăm la o provocare privind statutul sau în cadrul unor competiții, de la judo şi tenis până la şah şi domino.[32] Studii în care se controlează experimental nivelul testosteronului arată că o creştere a nivelului acestuia (1) alimentează spiritul competitiv, fapt ce duce la o creştere a agresivității; (2) intensifică vigilența socială față de provocări şi amenințări; (3) reduce teama şi (4) măreşte interesul față de recompense şi inhibă răspunsul la pedepse.[33] Evident, testosteronul amplifică impulsurile sexuale.

Atitudinea mentală competitivă, fără motivație financiară, un efect al testosteronului, poate avea consecințe dureroase. Într-un experiment simplu, câțiva bărbați au fost puşi să formeze perechi cu un necunoscut şi li s-a dat ocazia să apese în mod repetat fie butonul A, care le mărea uşor propriile profituri financiare, fie butonul B, care reducea semnificativ profitul partenerului. Cei care erau interesați de câştigarea unor sume mai mari ar fi trebuit să apese mereu sau foarte des butonul A, dar cei interesați să câştige mai mulți bani decât partenerul (adică să-şi mărească pe cât posibil profitul relativ) trebuiau să folosească butonul B (care diminua profitul partenerului). Când li se injecta testosteron, probabilitatea ca bărbații să investească mai mult timp apăsând butonul B era mai mare față de situația când li se injecta o substanță placebo. Rezultatul a fost că subiecții cu un nivel ridicat de testosteron au preferat să-şi întreacă partenerii (adversarii?) şi au câştigat mai puțini bani în timpul experimentului.[34]

Mai mult, putem înțelege şi mai bine consecințele sociale ale acestor efecte hormonale printr-un experiment în care participanții au fost distribuiți în grupuri de două persoane. Perechile concurau între ele în cadrul competiției din interiorul grupului sau o pereche concura împotriva altei perechi în cadrul competiției dintre grupuri. Nu era vorba de o întrecere de lupte greco-romane, ci de o competiție pentru cele mai bune punctaje obținute la examenul GRE (Graduate Record Examination), un test standard folosit la admiterea la programele de studii postuniversitare. La concursul din cadrul grupului, participanții erau înscrişi la o tombolă pentru un premiu dacă reuşeau să depăşească punctajul partenerului. În cadrul competiției dintre grupuri, participanții luau parte la tombolă dacă punctajele lor şi ale partenerilor erau mai ridicate decât cele ale echipei adverse.

Rezultatele arată că aceia cu un nivel ridicat de testosteron, măsurat când ajungeau la laborator, au avut rezultate cu 18% mai bune în situația în care au trebuit să-şi depăşească partenerii, adică atunci când au fost implicați în competiția în interiorul grupului fără motivație financiară (Figura 8.4). Cei cu un nivel scăzut de testosteron au avut rezultate cu 22% mai bune în timpul întrecerii între grupuri. Aceste rezultate sugerează că, dacă trebuie să facem față concurenței strânse dintre grupuri care pot fi organizații, companii, popoare sau unități militare, când este vorba despre sarcini care necesită performanță cognitivă sau abilități analitice, ar trebui să-i evităm pe indivizii cu nivel ridicat de testosteron sau să le reducem nivelul cu ajutorul regulilor matrimoniale WEIRD.[35]

Niveluri crescute de testosteron pot determina o evaluare incorectă a necunoscuților, dacă sunt de încredere sau nu, probabil din cauza efectelor sale asupra vigilenței sociale şi a perceperii lumii ca un joc fără motivație financiară. Într-un studiu, participanților li s-a cerut să aprecieze cât de demne de încredere sunt 75 de persoane necunoscute pe baza fotografiilor acestora. Fiecare participant a făcut lucrul acesta de două ori, prima oară după ce i s-a administrat o doză de testosteron şi a doua oară după ce i s-a administrat o substanță placebo – evident că oamenii nu au ştiut ce li s-a administrat de fiecare dată. După ce au fost injectați cu testosteron, participanții au evaluat aceleaşi fotografii şi au apreciat fiecare persoană ca

fiind mult mai puțin demnă de încredere în comparație cu evaluarea pe care o făcuseră când li se administrase o substanță placebo. Interesant este că subiecții care, după ce au primit substanța placebo, au apreciat necunoscuții ca demni de încredere au dat dovadă de cea mai mare scădere a încrederii lor în necunoscuți după ce au primit testosteron.

Cercetări mai amănunțite pe baza tomografiilor computerizate au relevat că testosteronul creează acest efect asupra aprecierii seriozității unei persoane prin suprimarea conexiunilor dintre zona corticală prefrontală şi amigdală. Când nu este inhibată de zona corticală prefrontală, amigdala determină reacția față de figurile care nu prezintă încredere. Astfel, prin reducerea nivelului de testosteron datorită monogamiei, zona corticală prefrontală a bărbaților dobândeşte un grad mai mare de control, promovând astfel un nivel mai ridicat de autodisciplină şi de autocontrol pe baza standardelor învățate (cum ar fi norme impersonale referitoare la încredere).[37]

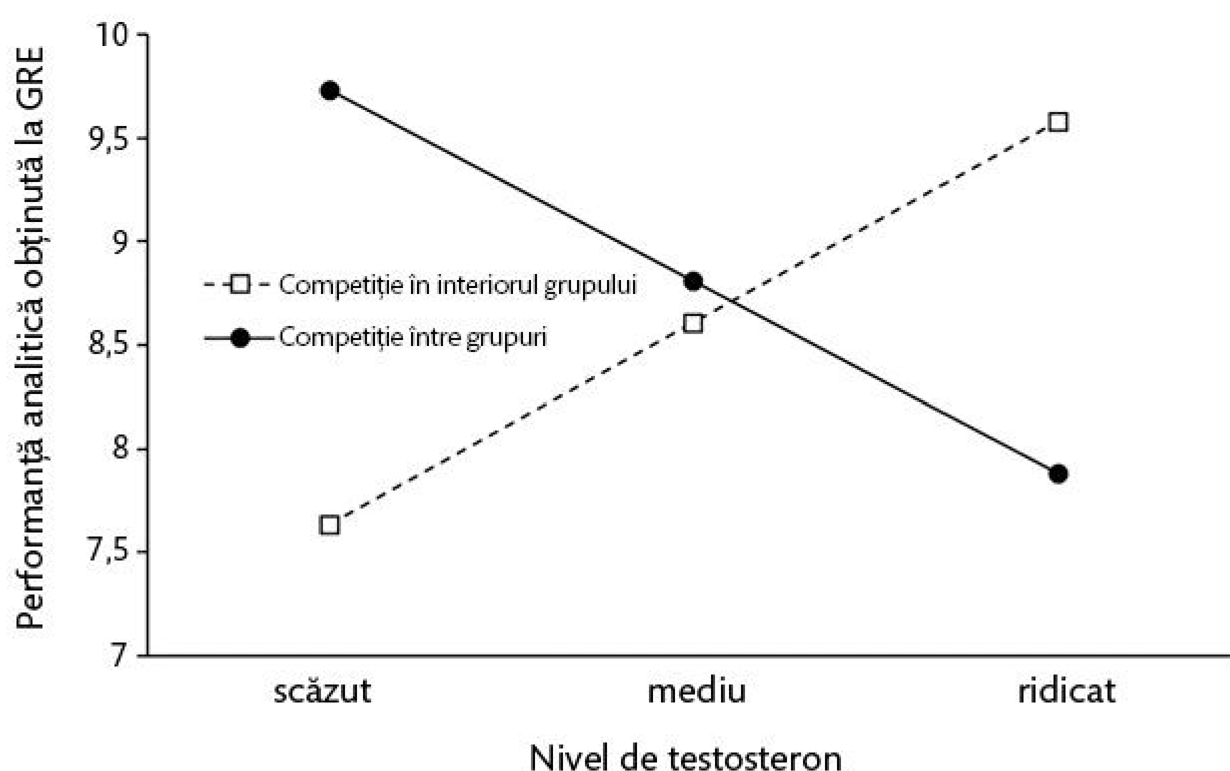


FIGURA 8.4. Comparație între succesul înregistrat de participanții cu un nivel scăzut de testosteron şi cei cu un nivel ridicat de testosteron atât în competiția în interiorul grupului, cât şi a întrecerii între grupuri. Nu trebuie să ne surprindă că bărbații cu un nivel ridicat de testosteron au mai mult succes în competiția individuală în interiorul grupului. Totuşi, când grupurile se întrec între ele, cei cu nivel crescut de testosteron au rezultate relativ slabe. Scorurile obținute la examenul GRE se bazează numai pe componenta analitică a examenului, iar punctajul maxim este 15.[36]

Aceste tipuri de experimente confirmă că testosteronul poate influenţa uneori anumite comportamente, cum ar fi: (1) reacţii instantanee la provocări, (2) gust pentru răzbunare, (3) încredere în ceilalţi, (4) spirit de echipă şi (5) asumare de riscuri financiare. Totuşi, este foarte important să nu simplificăm excesiv efectul acestui hormon care în mod necesar acţionează prin interacţiuni biologice complexe care implică şi alţi hormoni şi substanţe. Mai mult, trebuie să reţinem că testosteronul nu înseamnă doar asumare de riscuri, comportament impulsiv sau lipsă de încredere în semeni, ci are legătură cu evaluarea şi cu declanşarea celor mai eficiente acţiuni care determină dobândirea unui statut superior. E perfect plauzibil ca un nivel ridicat de testosteron să-i determine pe bărbaţi să investească alături de străini sau să coopereze într-o echipă dacă aceste căi promit să asigure promovarea în ierarhia statutului, în ciuda lipsei de încredere în necunoscuţi. Îşi pot asuma riscul de a fi înşelaţi sau exploataţi pur şi simplu pentru că nu au la îndemână alte căi de acces mai puţin riscante spre un statut mai proeminent. La nivel social, încep să apară probleme când singura sau cea mai viabilă cale spre un statut superior (şi găsirea unei partenere) presupune comiterea unor acte ca minciună, furt, escrocherie sau crimă.[38]

Problema rezultatelor obţinute în laborator, aşa cum sunt cele de faţă, este că ele nu ne spun dacă aceste efecte sunt identificabile în lumea reală. Au ele cu adevărat vreo importanţă?

Există motive temeinice care ne îndreptăţesc să credem că da. Multe cercetări au analizat relaţia dintre nivelul de testosteron pe termen lung al unor bărbaţi şi comportamentul acestora în viaţa de zi cu zi. Pe baza studiilor făcute în societăţile WEIRD se poate afirma că bărbaţii cu un nivel crescut de testosteron au o probabilitate mai mare de a fi arestaţi, de a face tranzacţii cu bunuri furate, de a acumula datorii sau de a face uz de arme într-o confruntare. Printre ei se înregistrează un număr mai mare de fumători, de consumatori de droguri, de alcoolici şi de participanţi la activităţi riscante. Testosteronul este asociat cu nivelurile de dominare atât la adolescenţi, cât şi la adulţi. Mai mult, se poate recunoaşte o legătură slabă, dar recurentă între nivelul de testosteron şi agresivitate, incluzând şi violenţa domestică. Evident, cu aceste date concrete din lumea reală, nu putem şti dacă niveluri mai ridicate de testosteron determină aceste comportamente sau dacă experienţele individului respectiv generează producerea de testosteron, dar studii experimentale, aşa cum este cel descris anterior, sugerează că este vorba despre un fenomen bidirecţional. Dacă este adevărat că un nivel mai ridicat de testosteron încurajează comportamentul criminal printre bărbaţii de la periferia societăţii şi că prin căsătorie se reduce nivelul relativ de testosteron, de aici putem trage concluzia că probabilitatea ca un bărbat căsătorit să dea dovadă de un comportament infracţional este mai mică? Răspunsul este afirmativ, dar, înainte de a ne ocupa de dovezile existente în acest sens, să ne îndreptăm atenţia asupra modului în care percepţia masculină asupra raportului numeric dintre sexe determină felul în care bărbaţii iau decizii.[39]

Multe experimente psihologice sugerează că bărbații monitorizează parțial intensitatea competiției dintre ei prin analizarea raportului dintre numărul de bărbați care aspiră la femeile disponibile din zona respectivă şi recalibrarea nivelului de răbdare, al disponibilității pentru risc şi alte aspecte ale psihologiei lor în moduri flexibile şi previzibile. De pildă, într-un experiment bazat pe amânarea recompensei, similar celor descrise în capitolul 1, bărbații care au fost manipulați în cadrul experimentului să creadă că se aflau într-un context cu o concurență mult mai strânsă – cu mai mulți bărbați decât femei – au fost mai dispuşi să accepte oferte imediate, dar mai puțin atrăgătoare, în loc să aştepte oferte mai bune, dar nu imediate. Acest experiment, împreună cu altele, sugerează că, atunci când bărbații sunt conştienți de o concurență mai strânsă – când sunt prea mulți bărbați –, devin mai nerăbdători şi mai dispuşi să-şi asume riscuri. Evident, asemenea multor alte experimente psihologice, acest studiu a fost realizat având ca subiecți americani WEIRD, aşa că ar trebui să ne întrebăm dacă putem să generalizăm, extrapolând concluzia la întreaga specie. Totuşi, aceste rezultate de laborator converg de minune cu efectele din lumea reală pe care bărbații „excedentari” le au asupra ratei criminalității în China, ceea ce vom analiza în cele ce urmează. Această convergență ne dă mai multă încredere.[40]

Transformări psihologice ca aceasta, care influențează impulsivitatea, spiritul competitiv şi autocontrolul, îi determină probabil pe oameni să comită infracțiuni, să bea excesiv şi să consume droguri interzise. Evident, mulți factori care nu țin de domeniul psihologic îi pot conduce la comportamente la fel de dăunătoare. E interesant de observat că, deşi infractorii dau dovadă de un nivel de onestitate şi de cooperare comparabil cu al altor membri ai aceleiaşi societăți din experimentele de laborator, ei preferă să-şi asume riscuri mai mari în încercarea de a obține recompense mai substanțiale în cadrul experimentelor, atât în Anglia, cât şi în China. De fapt, spre deosebire de ce se întâmplă la multe populații, în care femeile sunt mai puțin dispuse să-şi asume riscuri decât bărbații, femeile lipsite de libertate sunt mai înclinate să-şi asume mai multe riscuri decât bărbații aflați în aceeaşi situație. Atât prizonierii, cât şi consumatorii de droguri dau dovadă de mai multă impulsivitate şi lipsă de răbdare în studiile psihologice desfăşurate în mediu controlat (persoane WEIRD) decât membrii grupurilor corespunzătoare în care nu există nici condamnați, nici consumatori de droguri. Concluzia de ansamblu a acestor cercetări sugerează că monogamia, transformând psihologia masculină în moduri esențiale, ar trebui să ducă la scăderea ratei criminalității.[41]

Monogamia scade rata criminalității

Când un bărbat dintr-o societate WEIRD se căsătoreşte, tendințele sale infracționale scad, întocmai precum îi scade şi nivelul testosteronului. Voi începe prin a aminti că probabilitatea ca bărbații necăsătoriți să comită jafuri, crime şi violuri este mai ridicată decât în cazul celor căsătoriți. Burlacii sunt totodată mai înclinați spre jocuri de noroc, consum de droguri

şi alcoolism. Aceste tipare se mențin şi când sunt luate în calcul diferențele de vârstă, de statut socio-economic, etnice şi profesionale. Problema cu aceste studii este că nu ne spun exact dacă datorită căsătoriei un bărbat începe să comită mai puține infracțiuni şi să bea mai puțin sau dacă infractorii şi alcoolicii au mai puține şanse de a-şi găsi partenere de căsătorie. Evident, este posibil ca fenomenul să fie bidirecțional.

O soluție parțială a acestei probleme este de a-i urmări pe aceiaşi bărbați de-a lungul vieții şi de a le compara comportamentul în timpul căsătoriei cu cel din perioada celibatului. Un studiu celebru a urmărit viețile a 500 de băieți din şcoala de corecție din Massachusetts de la vârsta de 17 ani până la pensionare. Studiul arată că statutul de soț reduce cu 50% probabilitatea ca un bărbat să comită atât infracțiuni violente, de tipul lovirii sau jafului armat, cât şi infracțiuni privind proprietatea, cum ar fi hoții, spargeri şi furt. Căsătoria reduce rata criminalității cu 35%. Dacă un bărbat se bucură de o căsătorie fericită, probabilitatea de a avea un comportament infracțional scade şi mai mult. Să nu uităm că aici comparăm aceeaşi persoană aflată în diverse etape ale vieții sale, deci aceste efecte nu pot fi explicate prin vreo trăsătură particulară a persoanei respective.[42]

Evident, o problemă este că rezultatele ar putea fi explicate prin efectele diferitelor etape ale vieții. E posibil ca un tânăr plin de energie să comită o infracțiune, după care să se maturizeze, să devină mai serios, să-şi găsească o soție – deci se pare că instituția căsătoriei duce la scăderea criminalității, dar este corelată cu etapa „aşezării la casa ta”. Mulți dintre aceşti bărbați s-au căsătorit şi au divorțat frecvent de-a lungul vieții, iar unii au rămas văduvi. E surprinzător că nici unul dintre ei nu a devenit mai predispus să comită infracțiuni în urma divorțului, dar acest fenomen s-a petrecut atunci când au rămas văduvi. Numeroase alte studii susțin ideea că instituția căsătoriei într-o societate monogamă reduce consumul de alcool şi de droguri, precum şi tendințele infracționale ale unui bărbat.[43]

Ce concluzie putem trage pe baza efectelor căsătoriei WEIRD asupra ratei criminalității despre consecințele transformării unei societăți poligame într-una monogamă? Într-o societate poligamă, problema matematică va genera un număr mare de bărbați cu statut inferior, dintre care mulți nu se vor căsători şi nu vor avea copii niciodată. Aşadar, ei nu vor cunoaşte transformările psihologice induse de căsătorie care să le reducă predispoziția spre infracționalitate. În absența acestei profilaxii maritale, bărbații din acest grup vor continua să fie expuşi la riscul de a manifesta un comportament infracțional şi de a se cufunda în marasm social de-a lungul vieții. De asemenea, vor muri mai tineri, din diverse cauze. Aşadar, deşi folosirea băieților din şcolile de corecție la studiul anterior poate părea bizară, ei sunt tocmai genul de bărbați cu statut inferior care prezintă riscul de a rămâne blocați în mulțimea de „excedentari” creată de poligamie.[44]

Concluziile de mai sus se desprind în mod logic, dar cum putem şti cu siguranță dacă mulțimea de bărbați necăsătoriți dintr-o societate va adopta într-adevăr un comportament infracțional? Celebra strategie chineză a copilului unic reprezintă exact acel tip de experiment natural necesar testării

acestor raționamente. Această politică, prin care se reglementa şi se limita dimensiunea unei familii la un singur copil, a început să fie implementată la sfârşitul anilor 1970.[45] Întrucât China are o istorie de familii patriliniare, mulți chinezi manifestă o preferință culturală pentru a dobândi un fiu care să le ducă numele mai departe. De aici e clar că familiile cărora le era impusă limita de a nu avea mai mult de un singur copil voiau categoric băieți. În consecință, aceasta a dus la avortarea selectivă a milioane de fetuşi de sex feminin şi la abandonarea fetițelor. Având în vedere că această politică a fost impusă în provincii diferite la momente diferite, raportul numeric dintre sexe a început să crească în favoarea persoanelor de sex masculin. În intervalul 1988–2004, numărul bărbaților „excedentari" aproape s-a dublat, iar până în 2009 numărul acestora ajunsese la 30 de milioane.[46]

Pe măsură ce băieții excedentari au devenit bărbați, numărul arestărilor aproape s-a dublat şi rata criminalității a crescut vertiginos, atingând valoarea de 13,6% anual. Analizând datele referitoare la criminalitate şi raportul numeric dintre sexe între 1988–2004, economista Lena Edlund şi echipa ei au demonstrat că, pe măsură ce grupurile predominant masculine rezultate în urma politicii copilului unic ajungeau la vârsta maturității în diverse provincii, rata criminalității a început să urce şi a continuat să urce odată cu creşterea numărului de bărbați excedentari. Deoarece această politică a fost implementată în ani diferiți în provincii diferite, efectele neomogene înregistrate la nivelul întregii țări sunt clare: în fiecare dintre provincii, la aproximativ 18 ani de la momentul implementării acestei politici, băieții excedentari deveneau adulți, ceea ce coincidea cu creşterea ratei criminalității. Atât arestările, cât şi rata criminalității au continuat să crească în acelaşi ritm cu numărul bărbaților excedentari.[47]

Deoarece bărbații comit cele mai multe infracțiuni, ne-am aştepta ca numărul infracțiunilor să fie determinat doar de existența unui număr mai mare de bărbați. Totuşi, mai multe analize detaliate scot la iveală transformări psihologice distincte: bărbații născuți în grupuri în care numărul bărbaților îl depăşea cu mult pe cel al femeilor erau mai predispuşi să comită infracțiuni decât bărbații cu acelaşi nivel de educație şi venituri, dar care se născuseră în grupuri cu o componență masculină mai redusă.[48]

Evident, aceste grupuri de bărbați excedentari din China nu sunt rezultatul poligamiei. Cu toate acestea, în conformitate cu dovezile obținute în laborator descrise anterior şi cu efectele căsătoriei WEIRD asupra tendințelor infracționale masculine, experimentul natural derivat din politica copilului unic demonstrează că grupuri largi de bărbați necăsătoriți excedentari generează transformări psihologice care modifică procesul decizional într-un mod care are ca rezultat creşterea criminalității.[49]

Toate acestea sugerează că Biserica, prin lupta ei seculară pentru răspândirea şi impunerea versiunii proprii de monogamie, a creat involuntar un mediu care a dus la domesticirea progresivă a bărbaților, făcându-ne mai puțin competitivi, impulsivi şi dispuşi la asumarea de riscuri, dar, pe de altă parte, dezvoltându-ne disponibilitatea de a forma echipă cu necunoscuți şi o

viziune asupra lumii care favorizează profitul. Dacă celelalte variabile rămân neschimbate, acest fapt ar trebui să aibă ca rezultat organizații mai armonioase, o rată mai scăzută a infracționalității şi mai puțin haos social.[50]

Imagine de ansamblu

Monogamia modifică psihologia masculină, chiar şi la nivel hormonal, şi, mai mult, influențează societățile pe termen lung. Deşi această formulă matrimonială nu este nici „naturală”, nici „normală” pentru societatea umană, desfăşurându-se în sens contrar tendințelor puternice ale bărbaților cu statut înalt, ea poate totuşi să confere anumitor societăți şi grupuri religioase un avantaj în competiția dintre grupuri. Prin suprimarea concurenței dintre bărbați şi modificarea structurii familiei, monogamia transformă psihologia bărbaților într-un mod care duce la scăderea ratei criminalității, a violenței şi a gândirii „cu sumă nulă”, totodată promovând un nivel mai ridicat al încrederii, investiții pe termen lung şi acumulare economică susținută. În loc să demonstreze un comportament impulsiv şi riscant, menit să-i propulseze pe scara socială, bărbații cu statut inferior din societățile monogame se bucură de şansa de a se căsători, de a avea copii şi de a investi în viitor. Bărbații de succes vor continua să se întreacă pentru dobândirea unui statut mai înalt, dar miza nu mai poate fi reprezentată de un număr cât mai mare de soții sau de concubine. Într-o lume monogamă, gândirea „cu sumă nulă” are o importanță relativ mai mică. Aşadar, există o plajă mai largă de oportunități pentru constituirea de organizații voluntare şi de echipe care ulterior se întrec la nivel de grup.[51]

Pe fundalul acestei înțelegeri psihologice, să ne oprim asupra reflecțiilor celebrului istoric specializat în studiul Europei medievale David Herlihy:

O mare realizare a Evului Mediu timpuriu a fost impunerea aceloraşi reguli de comportament sexual şi domestic atât bogaților, cât şi săracilor. Şi regele, în palatul său, şi țăranul, în coliba lui, trebuiau să se supună – nimeni nu era scutit. Celor puternici le-ar fi fost mai simplu să înşele, dar nici ei nu-şi puteau lua femei ca sclave sexuale în mod legal. În felul acesta creşteau şansele săracilor de a-şi găsi o soție şi de a avea copii. Este foarte probabil ca distribuția echitabilă a femeilor în societate să fi contribuit la reducerea numărului total de răpiri şi violuri, precum şi a violenței în general, din Evul Mediu timpuriu.[52]

Toate acestea precedă zorii democrației, apariția adunărilor reprezentative, constituțiile şi dezvoltarea economică, ceea ce i-a făcut pe Herlihy şi pe alți istorici să sugereze că aici ar fi vorba despre primul pas în direcția egalității sociale, atât între oameni, în general, cât şi între sexe. Indiferent dacă e rege sau țăran, un bărbat nu are dreptul decât la o singură soție. Capetele încoronate europene evident că au făcut tot posibilul să se sustragă de la respectarea acestei norme. Totuşi, exponenții elitelor politice europene erau

supuşi unor constrângeri pe care nici un împărat chinez, nici un rege african sau nici un şef de trib polinezian respectabil nu şi le-ar fi putut imagina vreodată. Monogamia impusă de Biserică însemna şi că aveau loc uniuni matrimoniale între bărbați şi femei de vârste apropiate, prin consimțământul partenerilor, şi nu neapărat cu binecuvântarea părinților. Evident, din Evul Mediu timpuriu până la egalitatea dintre genuri din zilele noastre mai era drum lung, dar monogamia deschisese calea în această direcție.[53]

Unii cercetători sunt de părere că ne dezvoltăm modelele mentale necesare orientării în vasta lume socială pe baza mediului familial în care creştem. Organizarea şi modul de operare al familiei reprezintă realitățile pe care le cunoşti cel mai bine, iar acest lucru îți poate influența modul în care vei percepe restul lumii. Dacă, de pildă, ai crescut într-o familie bazată pe relații autoritare şi ierarhizate, atunci s-ar putea ca, mai târziu, să preferi organizațiile bazate pe relații autoritare. Dacă provii dintr-o familie bazată pe relații egalitare şi democratice, vei fi mai atras de abordările relaxate. Aceasta ar putea însemna că răspândirea monogamiei, împreună cu alte elemente specifice ale PMF al Bisericii, a dus la crearea unor familii în cadrul cărora există relații mai relaxate şi mai puțin autoritare decât cele din societățile bazate pe relații intense de rudenie (evident că pentru un observator contemporan aceste relații nu ar părea deloc egalitare: totul este foarte relativ). Când oamenii au început să se adune formând oraşe, ghilde şi instituții religioase în secolele X–XI, probabil că au pus în practică idei dobândite pe baza traiului în familii nucleare monogame, nu în clanuri patriarhale sau în filiații segmentare. De aici se poate să fi derivat tipurile de organizații pe care le-au dezvoltat şi legile pe care le-au preferat.[54]

Partea a III-a

Noi instituții, noi psihologii

9. Despre comerț şi cooperare

Comerțul este un remediu pentru combaterea celor mai distructive prejudecăți. Este aproape un adevăr general valabil că acolo unde există politețe trebuie să fie şi comerț; şi, oriunde există comerț, există şi politețe.

Montesquieu (1749), Despre spiritul legilor[1]

[Comerțul] este un sistem paşnic, menit să creeze relații cordiale între semeni ajutând atât națiunile, cât şi oamenii să se facă folositori unii altora. Inventarea comerțului a însemnat cea mai mare apropiere de civilizația universală realizată prin alte mijloace decât cele care izvorăsc direct din principiile morale.

Thomas Paine (1792), Drepturile Omului

În vara anului 1994 am călătorit cu piroga vizitând izolatele comunități Matsigenka în timp ce făceam studii antropologice pe teren asupra modului în care piața modifică practicile agricole. Aşa cum probabil vă amintiți din capitolul 3, populația Matsigenka este formată din fermieri foarte independenți care practică agricultura bazată pe defrişare şi incendiere şi trăiesc în familii nucleare sau în mici cătune familiale din jungla amazoniană peruană. În timpul primei veri dedicate acestor cercetări, am fost mereu surprins de modul în care aceste comunități, în ciuda dimensiunilor reduse, făceau eforturi să conlucreze la proiecte care implicau întregul sat. Oamenii se înțelegeau bine cu membrii familiilor extinse şi uneori cu familiile din apropiere, dar am observat tendința de a profita de pe urma muncii celorlalți când venea vorba despre lucrări de construcție a şcolii satului, repararea morii de orez a întregii comunități sau chiar despre tunderea ierbii de pe câmpurile comune. În anul următor, în timp ce mă miram de aceste constatări, am aflat despre existența unui experiment intitulat Jocul Ultimatumului. M-am hotărât imediat să-l aplic populației Matsigenka în vara următoare.[2]

Jocul Ultimatumului (JU) se desfăşoară astfel: două persoane necunoscute formează o pereche şi trebuie să împartă între ele o anumită sumă de bani – miza. Să zicem că miza este de 100 de dolari. Primul jucător, ofertantul, trebuie să-i facă o ofertă celui de-al doilea jucător, beneficiarul, variind între zero şi 100 de dolari (suma întreagă). Să presupunem că ofertantul îi oferă beneficiarului 10 dolari din cei 100. Beneficiarul trebuie să decidă dacă acceptă sau respinge oferta. Dacă acceptă, primeşte suma oferită (cei 10 dolari în cazul de față), iar ofertantul îşi păstrează restul (90 de dolari). Dacă beneficiarul respinge propunerea, ambii jucători primesc zero dolari. Interacțiunile sunt anonime şi unice, adică respectivii doi jucători nu vor mai interacționa niciodată şi nu vor cunoaşte identitatea celuilalt.

Un lucru amuzant cu privire la experimentele de acest tip este că folosirea teoriei jocurilor este imposibilă pentru a prevedea ce ar face o persoană rațională dacă ar fi interesată numai de obținerea unui venit maxim. Aceste calcule oferă un etalon pentru aşteptările pe care ar trebui să le avem într-o lume de indivizi raționali, care-şi urmăresc propriul interes – previziunea de tip Homo economicus. În Jocul Ultimatumului, atâta vreme cât ofertantul oferă o sumă mai mare de zero, beneficiarul are două variante: să primească ceva dacă acceptă sau nimic dacă refuză. Orice beneficiar interesat de mărirea veniturilor va accepta oferta când are de făcut această alegere simplă. Pe de altă parte, ofertantul, ştiind că beneficiarul are opțiuni limitate, va face cea mai mică ofertă posibilă. Astfel, dacă miza este de 100 de dolari şi punem condiția ca ofertele să fie doar în multipli de 10, această teorie prezice că ofertantul ar trebui să-i ofere beneficiarului doar 10 dolari din cei 100.[3]

Tu ai accepta o ofertă de 10 dolari? Care este cea mai mică ofertă acceptabilă? Ca ofertant, ce sumă ai propune?

În societățile WEIRD, majoritatea adulților de peste 25 de ani oferă jumătate din suma întreagă (50 de dolari). Ofertele mai mici de 40 de dolari sunt adesea respinse. Oferta medie este de aproximativ 48% din miză. La această categorie de populație, nu este o mişcare înțeleaptă să urmezi teoria standard a jocurilor şi să oferi 10 dolari (10%). De fapt, dacă eşti total egoist, dar îți dai seama că alții nu sunt la fel, tot eşti forțat să oferi 50 de dolari (50% din total), pentru că, dacă oferi mai puțin, probabil că ți se va respinge oferta şi vei pleca acasă cu mâna goală. Aşadar, spre deosebire de previziunea de tip Homo economicus, persoanele WEIRD dau dovadă de înclinații puternice spre ofertele egale în Jocul Ultimatumului.[4]

În pădurea amazoniană am făcut pentru prima oară acest experiment cu membrii populației Matsigenka în timp ce stăteam pe veranda de lemn a unei căsuțe părăsite unde locuise cândva un misionar, la o aruncătură de băț de râul Urubamba. Miza era 20 de soli peruani, moneda locală, sumă pe care un localnic Matsigenka o poate câştiga ocazional lucrând cel puțin două zile la o companie de exploatare forestieră sau petrolieră. Majoritatea ofertanților Matsigenka i-au propus beneficiarului 3 soli, adică 15% din miză. Mai multe persoane au oferit 5 soli, adică 25%, şi câteva 10 soli (adică 50%). În ansamblu, oferta medie a fost de 26% din miza de 20 de soli. Toate aceste oferte de mică valoare au fost imediat acceptate, cu excepția uneia singure.[5] Am aflat că Matsigenka au un comportament diferit de persoanele WEIRD în timpul JU.

Nu anticipasem acest rezultat. Intuiția mea WEIRD mă condusese să anticipez eronat că şi ei se vor comporta precum popoarele din Statele Unite, Europa şi din alte societăți industrializate. Când am aflat prima oară de acest experiment, am avut o reacție viscerală declanşată de ideea de a mi se face o ofertă de mică valoare, aşa că am presupus că Jocul Ultimatumului era menit să surprindă ceva caracteristic psihologiei umane despre motivațiile noastre dezvoltate, orientate spre echitate şi dorința de a pedepsi nedreptatea. Cu toate acestea, ceea ce mi s-a părut cel mai şocant nu au fost rezultatele statistice, ci ceea ce am aflat ulterior din interviurile cu participanții. Beneficiarilor Matsigenka nu li se părea că ofertanții ar avea vreo obligație de a fi „corecți" şi de a renunța la jumătate din sumă. Ei păreau mai degrabă recunoscători să primească ceva de la partenerul lor anonim (chiar 3 din cei 20 de soli). Nu puteau înțelege de ce ar refuza cineva o sumă care li se oferă fără a trebui să facă un lucru în schimb. Aceasta este una dintre cauzele pentru care mi-a fost atât de greu să-i fac să prindă regulile jocului. Ideea de a refuza orice sumă de bani venită pe degeaba li se părea atât de deplasată încât la început s-au gândit că s-ar putea să fi înțeles greşit instrucțiunile. Ofertanții păreau siguri că ofertele lor de valoare scăzută aveau să fie acceptate, iar unora dintre ei li se părea că dacă renunță la 3 sau la 5 soli sunt foarte generoşi. În sistemul lor cultural de referință ofertele respective păreau generoase.

Aceste interviuri se deosebeau categoric de cele pe care le-am avut în Los Angeles după administrarea Jocului Ultimatumului în care miza era de 160 de dolari. Era o sumă calculată pentru a corespunde mizei jucătorilor Matsigenka. În această imensă metropolă urbană, oamenii spuneau că se simt vinovați dacă oferă mai puțin de jumătate.[6] De aici reieşea că dorința de a oferi 50% era un procent „corect” în situația dată. Persoana care a făcut o ofertă scăzută (25%) a deliberat mult timp şi era vădit îngrijorată ca nu cumva să-i fie refuzată oferta.

Gândind retrospectiv, acum, după un sfert de veac de studiu al culturii şi naturii umane, rezultatele mele experimentale de la începuturi par absolut normale. Ceea ce am observat la populația Matsigenka nu era nimic altceva decât o simplă reflectare a normelor lor sociale şi a modului de viață. Aşa cum am observat în capitolul 3, populația Matsigenka nu are instituții în cadrul cărora să se poată rezolva dilemele de proporții referitoare la cooperare, să se poată stabili ierarhii şi extinde complexitatea socio-politică. În schimb, sunt de un individualism autentic. Motivațiile lor internalizate sunt calibrate astfel încât să se poată orienta la nivelul instituțiilor lor sociale de familie, aşa încât nu avem nici un motiv să ne aşteptăm la ei să-şi împartă banii cu necunoscuți sau să renunțe la bani obținuți fără nici un efort pentru a pedepsi nişte oferte nu foarte generoase, dar normale în contextul local. Aşa arată individualismul psihologic în absența influenței unor norme impersonale puternice, a unor piețe competitive sau a unor religii prosociale.[7]

Integrare de piață şi prosocialitate impersonală

În cei douăzeci de ani de la începutul activității mele, echipa noastră a intervievat persoane din 27 de societăți din lumea întreagă, administrându-le experimente comportamentale similare (Figura 9.1). Printre populațiile noastre se numără vânători-culegători din Tanzania, Indonezia şi Paraguay; crescători de animale din Mongolia, Siberia şi Kenya; practicanți ai agriculturii de subzistență din America de Sud şi Africa; zilieri din Accra (Ghana) şi Missouri (Statele Unite); şi horticultori care practică agricultura bazată pe defrişare şi incendiere din Noua Guinee, Oceania şi jungla amazoniană.

Acest studiu este format din două etape succesive. Prima etapă, care a inclus Jocul Ultimatumului în 15 societăți, a testat ideea că implicarea sau experiența în piață poate influența deciziile din cadrul experimentului. Rezultatul nostru surprinzător a fost că persoanele din societăți cu un grad mai ridicat de implicare în schimburi comerciale au făcut oferte mai generoase (tinzând către 50%). Asemenea populației Matsigenka, societățile cele mai mici şi mai îndepărtate nu numai că au făcut oferte de valoare mult mai mică (în medie, 25%), dar arareori s-a întâmplat să refuze vreo ofertă. Astfel, atât în ce priveşte tabăra ofertanților, cât şi a beneficiarilor, persoanele WEIRD, precum şi cele din alte societăți industrializate, s-au

aflat la cea mai mare distanță față de etaloanele de raționalitate anticipate de tratatele de economie.[9]



FIGURA 9.1. Reprezentare a tuturor populațiilor studiate de echipa noastră de antropologi şi economişti cu ajutorul jocurilor economice, al interviurilor şi al etnografiei.[8]

Din păcate, întrucât aceasta a fost prima oară când s-a încercat un asemenea proiect, studiul nostru a avut destule puncte slabe. De pildă, noi am evaluat interacțiunea relativă cu piața a societăților noastre prin cuantificarea concluziilor de natură etnografică ale experților noştri din timpul discuțiilor de grup. Această abordare mi s-a părut puțin cam prea subiectivă, cu toate că aprecierile noastre s-au dovedit într-un final destul de precise. Pentru a ne ocupa de aceste puncte, ne-am decis să reluăm experimentul.

În a doua fază, am recrutat populații noi, am adăugat experimente noi şi am dezvoltat protocoale de studiu mai riguroase. La Jocul Ultimatumului am adăugat şi Jocul Dictatorului şi Jocul Pedepsirii de către un terț. Aşa cum ați observat, Jocul Dictatorului seamănă cu Jocul Ultimatumului, cu

excepția faptului că beneficiarul nu poate respinge oferta, aşa că nu mai există amenințarea de a pierde totul din cauza reacției beneficiarului. În Jocul Pedepsirii de către un terț, ofertantul îi face o propunere unui beneficiar pasiv, exact ca în Jocul Dictatorului. Totuşi, există un al treilea jucător, care inițial primeşte o sumă de bani egală cu jumătate din suma pe care o au de împărțit ofertantul şi beneficiarul. Acest al treilea jucător îşi poate investi o parte din bani pentru a aplica o pedeapsă financiară ofertantului prin care-l penalizează întreit dacă celui de-al treilea jucător nu îi place oferta făcută. De exemplu, dacă ofertantul îi cedează 10 dolari din miza de 100 beneficiarului, al treilea jucător poate să renunțe la 10 dolari din cei 50 ai săi, pentru a reduce suma ofertantului cu 30. În cazul acesta, ofertantul se duce acasă cu 60 de dolari (100 minus 10 minus 30), beneficiarul cu 10, iar al treilea jucător cu 40 (50 minus 10). În lumea unui Homo economicus, întrucât Jocul Pedepsirii de către un terț se bazează pe o singură interacțiune anonimă, ofertanții nu ar trebui să le dea nimic beneficiarilor, iar al treilea jucător nu ar trebui să intervină să-l pedepsească pe ofertant (el ce profit are ca urmare a acestei atitudini?).

Pentru a ne îmbunătăți protocoalele, (1) am stabilit miza experimentelor noastre la nivelul salariului obținut într-o zi de muncă în economia locală şi (2) am evaluat interacțiunea cu piața prin măsurarea procentului de calorii consumate într-o gospodărie, care fuseseră cumpărate din piață, în comparație cu sursele de calorii cultivate, vânate, adunate sau pescuite chiar de membrii familiei respective.[10]

În aceste trei experimente, membrii comunităților mai puternic implicate în schimburi comerciale au făcut ofertele cele mai valoroase (mai apropiate de 50% din valoarea mizei). Persoanele care au avut parte doar de o interacțiune redusă sau nulă cu piața au oferit doar aproximativ un sfert din miză. Trecerea de la o populație preocupată doar de subzistență, neimplicată în schimburi comerciale (de exemplu vânătorii-culegători Hadza din Tanzania) la o comunitate integrată perfect în schimburile de piață corespunde unei creşteri a sumelor oferite cu 10%–20%. Figura 9.2 ilustrează acest fapt – cu cât o populație este mai implicată în activitatea pieței, ceea ce se poate stabili pe baza procentului surselor de calorii achiziționate de la piață, cu atât oamenii oferă sume mai mari în cadrul Jocului Dictatorului. Acest experiment este probabil cea mai clară măsură a echității impersonale, întrucât elimină teama de respingere sau de pedeapsă. Aceste modele se mențin la nivelul celor trei experimente, indiferent de venit, avere, dimensiune a comunității, educație şi alte variabile demografice.[11]

Între paranteze fie spus, dintre toate variabilele pe care le-am analizat alături de implicarea în schimburile comerciale, a mai existat una, corelată constant cu oferte de valoare ridicată. Vă puteți da seama despre ce e vorba?

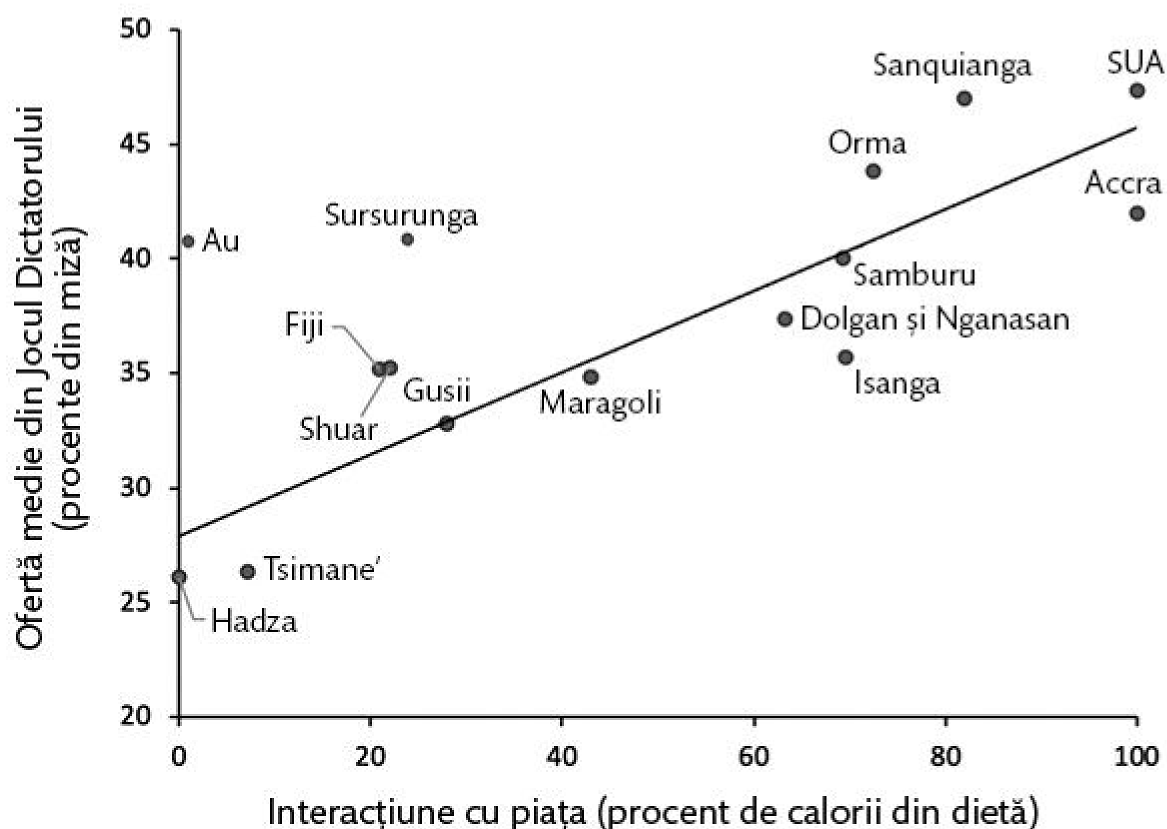


FIGURA 9.2. Comunitățile care interacționează mai intens cu piața fac oferte mai generoase în Jocul Dictatorului. Pe baza datelor obținute de la 336 de participanți din 34 de comunități din 16 grupuri etnolingvistice diferite din Africa (Samburu, Hadza, Maragoli, Orma, Isanga, Accra şi Gusii), Noua Guinee şi Oceania (Fiji, Sursurunga şi Au), America de Sud (Shuar, Sanquianga şi Tsimane') şi Siberia (Dolgan şi Nganasan).[12]

Participanții care au declarat că sunt practicanți ai uneia dintre religiile lumii, având în centru un Mare Zeu şi o pedeapsă supranaturală, au făcut oferte mai mari cu valori cuprinse între 6 şi 10 procente atât în Jocul Dictatorului, cât şi în Jocul Ultimatumului. Acest rezultat a inspirat cercetarea transculturală asupra religiei discutată în capitolul 4.[13]

Oare de ce membrii comunităților care interacționează mai mult cu piața dau dovadă de înclinații mai pronunțate spre echitatea impersonală în cadrul acestor experimente?

Piețele impersonale funcționale, în cadrul cărora străinii se angajează liber în schimb concurențial, impun ceea ce eu numesc norme ale pieței. Normele pieței stabilesc standardele pentru evaluarea celorlalți şi a propriei persoane în tranzacții impersonale şi conduc la internalizarea valorilor încrederii, a echității şi a cooperării cu străini şi cu necunoscuți. Acestea sunt normele la care recurg în general jocurile economice, cu trăsăturile lor distincte care implică bani şi anonimat.[14] Într-o lume lipsită de instituții bazate pe rudenie, în care oamenii depind de piețe funcționale pentru aproape orice lucru,

oamenii se bucură de succes şi datorită cultivării onestității, a corectitudinii şi a cooperării cu străini şi cunoscuți deopotrivă, deoarece aceste calități îi vor ajuta să-şi atragă cei mai mulți clienți, cei mai buni parteneri de afaceri, angajați şi studenți. Aceste norme ale pieței specifică modul de comportament când nu ai o relație cu cineva sau când nu cunoşti familia, prietenii, statutul social sau casta persoanei cu care interacționezi. Asemenea norme le permit oamenilor să se implice într-o gamă largă de tranzacții reciproc avantajoase cu aproape oricine.

Normele pieței încurajează o orientare în sensul abordării şi o viziune asupra lumii centrată asupra ideii rezultatelor pozitive, dar necesită sensibilitate față de intențiile şi acțiunile altora. Corectitudinii i se răspunde prin corectitudine, încrederii prin încredere şi cooperării prin cooperare, toate acestea fiind judecate conform unor standarde normative. La încălcarea normelor pieței de unul dintre parteneri sau de o a treia persoană se reacționează prin aplicarea scump plătită a normelor. Astfel, normele pieței şi prosocialitatea impersonală pe care acestea o încurajează nu sunt nici necondiționate, nici altruiste.

Evident, piețele favorizează şi o dispoziție mentală competitivă şi calculată – oamenii vor să câştige, dar nu se vor bucura de respect deplin decât dacă au succes când respectă normele şi regulile stabilite. De cel mai mult respect se bucură cei care au succes datorită meritelor personale şi care muncesc din greu şi, în acelaşi timp, îşi păstrează corectitudinea, onestitatea şi imparțialitatea. Acesta este un standard ciudat, care subminează valoarea legăturilor de familie, a relațiilor personale, a îngrădirii tribale şi a alianțelor dintre clanuri, care au reprezentat standardele valorice de-a lungul istoriei umane. Aproape pretutindeni şi mai tot timpul, loialitatea față de ceilalți membri ai grupului şi onoarea familiei au trecut înaintea corectitudinii impersonale.

Până acum nu am vorbit decât despre o corelație solidă şi repetabilă între interacțiunea cu piața şi corectitudinea impersonală. Această legătură poate fi o consecință a mutării unor persoane cu calități morale superioare în comunități care interacționează mai intens cu piața. Întrebarea centrală este dacă o interacțiune mai intensă cu piața chiar implică un nivel mai ridicat de prosocialitate impersonală. Cu alte cuvinte, reuşesc piețele să modifice motivațiile oamenilor – prin internalizarea normelor pieței – astfel încât aceştia să devină mai prosociali față de străini şi de parteneri anonimi?

Populația Oromo, piețe și asociații voluntare

Populația Oromo locuieşte pe versantul nordic al munților Bale din Ethiopia şi se ocupă cu creşterea animalelor, agricultura de subzistență şi culegerea plantelor din pădure. Pentru a le evalua prosocialitatea impersonală, economistul Devesh Rustagi a administrat un experiment simplu, în care indivizii erau distribuiți într-o situație dilematică, pe baza unei singure interacțiuni, în care trebuiau să coopereze cu un partener necunoscut.

Participanții au primit şase bancnote de un birr ethiopian, ceea ce reprezintă aproape salariul unei zile de muncă, şi li s-a cerut să contribuie cu un număr de bancnote ales de ei la un „proiect comun” cu partenerul lor. Suma investită de fiecare dintre cei doi parteneri a fost mărită cu 50% şi ulterior împărțită în mod egal între cei doi. Aceasta însemna că fiecare dintre cei doi parteneri beneficia de jumătate din suma totală, plus cât ținuse fiecare pentru el din suma alocată inițial. Aici, întocmai precum în Jocurile Bunurilor Publice descrise anterior, perechile obțin cele mai mari sume dacă ambii parteneri contribuie cu 100% din suma pe care o dețin – în cazul de față, cu toți cei 6 birr. Cu toate acestea, fiecare individ în parte are profit maxim dacă nu contribuie cu nimic şi doar profită de contribuția partenerului – iată ce ar face un adevărat Homo economicus.

Fiecare participant Oromo a fost expus la două variante ale acestui joc. Mai întâi, jucătorii au trebuit să declare cu ce sumă intenționau să contribuie – de la 0 la 6 birr – la proiectul comun, fără a cunoaşte suma pe care voia să o investească partenerul. După aceea, fiecare jucător a declarat suma cu care urma să contribuie la proiectul comun în funcție de posibilele contribuții ale partenerului. Cu alte cuvinte, jucătorii trebuiau să declare cu cât aveau să contribuie dacă partenerul lor investea 0, 1, 2, 3, 4, 5 sau toți cei 6 birr în proiectul comun.[15]

Această abordare i-a permis lui Devesh să distribuie participanții în categoria „altruist” sau „profitor” şi să le calculeze tendința de a coopera condiționat cu partenerul. Altruiştii au contribuit cu sume mari indiferent de sumele cu care contribuiau partenerii lor. După cum ne putem da uşor seama, altruiştii au fost rari – aproximativ 2% din cei 734 de participanți la experimentul lui Devesh au fost altruişti. În schimb, profitorii au contribuit foarte puțin la proiectul comun şi nu au reacționat pozitiv la contribuțiile substanțiale ale partenerilor. Aceşti indivizi au reprezentat aproape 10% din populație. Pentru restul de 88%, Devesh a calculat felul în care contribuția partenerului influența contribuția fiecărui participant. Participanții care au contribuit cu sume mai mari ca reacție la contribuția mai substanțială a partenerului au obținut 100 de puncte, demonstrând că sunt perfect cooperanți din punct de vedere condiționat. Cei ale căror contribuții au rămas independente de cele ale partenerului au obținut un scor nul. Se puteau obține şi scoruri negative dacă jucătorii dădeau mai puțin în situația în care partenerul oferea mai mult. Aşadar, valoarea tendinței spre cooperarea condiționată poate varia teoretic de la –100 la +100.

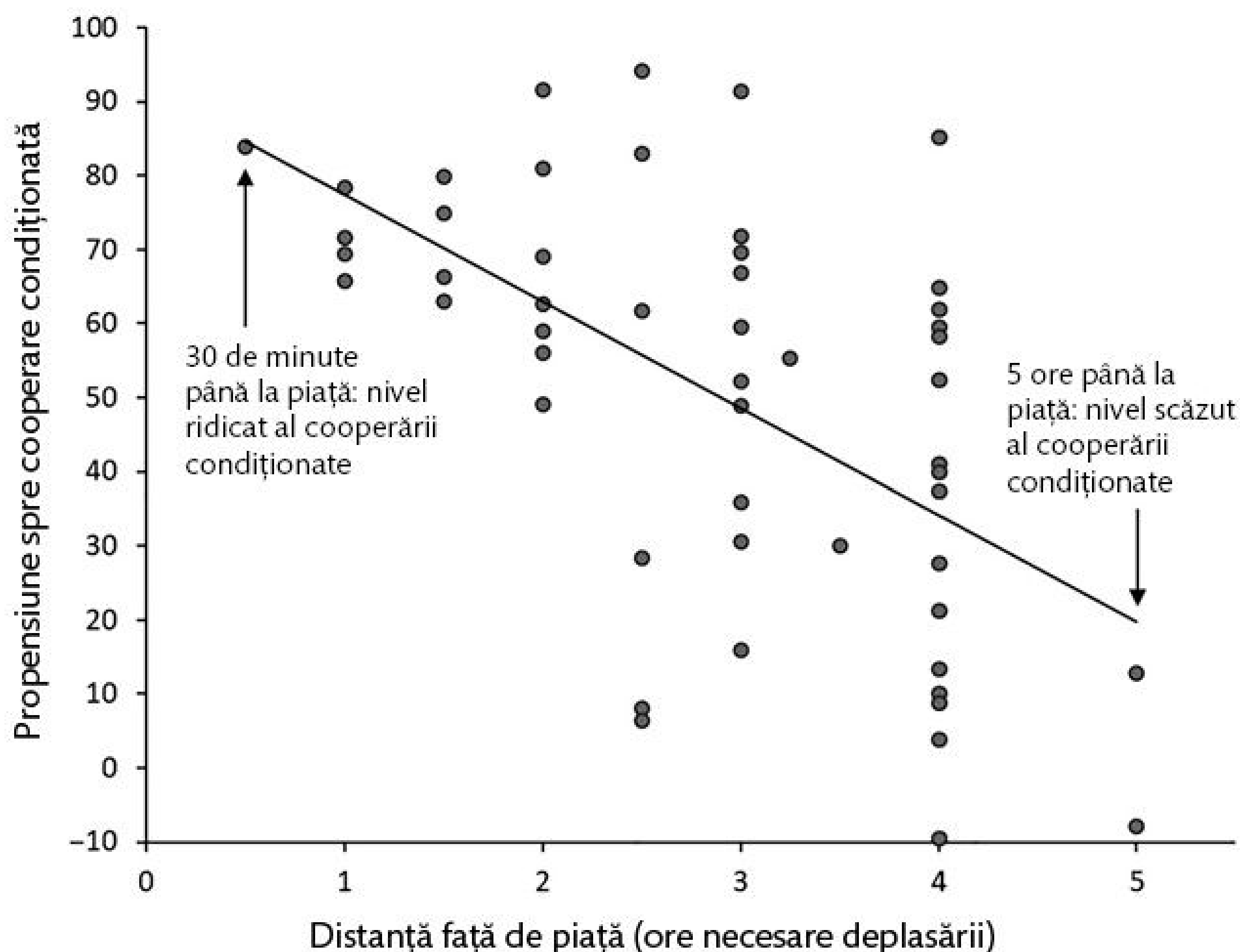


FIGURA 9.3. Populația Oromo din comunitățile implicate mai puternic în schimburi comerciale a dat dovadă de cooperare condiționată mai intensă cu necunoscuții. Punctajele pentru 53 de comunități Oromo au variat între 94 şi –9 (pentru 734 de participanți). Este de remarcat că, pentru durata medie a călătoriilor, între două şi patru ore, există mari diferențe între comunități, şi chiar unele comunități aflate la mare distanță tot prezintă tendințe spre cooperare condiționată. Cu toate acestea, imaginea de ansamblu este clară: locuitorii comunităților implicate mai puternic în schimburi comerciale prezintă un nivel mai ridicat de prosocialitate în această interacțiune singulară.[16]

Figura 9.3 ilustrează faptul că, dintre cele 53 de comunități Oromo, indivizii din zonele unde există o interacțiune mai intensă cu piața s-au dovedit mult mai cooperanți condiționat decât cei care au o legătură mai slabă cu piața. În acest studiu, interacțiunea cu piața a fost măsurată calculând timpul necesar deplasării între comunitatea respectivă şi unul dintre cele patru oraşe din zonă care au în mod regulat „o zi de târg”. Zilele de târg sunt singurele ocazii în care membrii populației Oromo pot cumpăra şi vinde o gamă largă de produse, cum ar fi unt, miere, lemn de bambus, precum şi produse de import, ca lame de ras, lumânări şi cizme de cauciuc.

Comunitățile cele mai apropiate de piețe, cu timpul de deplasare până acolo sub două ore, prezintă propensiuni medii pentru cooperarea condiționată de peste 60%. Aceste evenimente atrag mii de persoane din diferite comunități şi creează o gamă amețitoare de tranzacții. Nu este de mirare că durata deplasării până la aceste oraşe este corelată cu frecvența cu care oamenii merg să vândă sau să cumpere la târg. În schimb, când oamenii aveau de mers pe jos mai bine de patru ore pentru a ajunge la piață, propensiunea medie spre cooperarea condiționată a scăzut la 20 de procente. În general, pentru fiecare oră care te apropie de piață, propensiunea pentru cooperare condiționată cu un partener anonim a crescut cu 15%.

Aceste studii sugerează că o interacțiune mai intensă cu piața generează o prosocialitate impersonală mai ridicată. Iată de ce. Poziția geografică a clanurilor Oromo – şi, implicit, durata deplasării până la piețele locale – este determinată de obiceiurile locale care au legătură cu moştenirea patriliniară, proprietatea comună şi drepturile de utilizare a pământului, care au precedat dezvoltarea acestor centre comerciale. Întrucât aceste obiceiuri creează o legătură mai puternică între oameni şi locuri, relația dintre interacțiunea cu piața şi cooperare nu poate fi o consecință a mutării mai aproape de piețe a populației Oromo, care prezintă un grad ridicat de prosocialitate. În ce priveşte oraşele, amplasarea lor a fost determinată în mare de rațiuni geografice şi militare, neavând nimic de-a face cu populația Oromo. Mai mult, relația dintre apropierea de piață şi cooperarea condiționată a rămas valabilă şi după ce Devesh a explicat statistic efectele unui spectru larg de factori precum averea, lipsa egalității, dimensiunile comunității şi educația. De aici putem deduce că membrii populației Oromo care întâmplător au crescut mai aproape de târguri au internalizat mai profund normele pieței, ceea ce se poate vedea într-un nivel mai ridicat de prosocialitate în aceste experimente anonime, bazate pe o singură interacțiune.[17]

Studiul lui Devesh referitor la populația Oromo are merite deosebite pentru că ne dă posibilitatea să facem un pas înainte demonstrând că un nivel mai ridicat al prosocialității impersonale – internalizarea normelor pieței – poate pune temelia psihologică pe care urmează să se ridice organizații voluntare mai eficiente, bazate pe acorduri şi reguli stabilite oficial.

Ca parte dintr-un program amplu de conservare, aceste comunități Oromo au fost invitate să se constituie în organizații voluntare – cooperative – având ca scop limitarea defrişărilor prin monitorizarea exploatării forestiere şi a păşunatului. În urma efectuării unor analize detaliate s-a constatat că probabilitatea ca aceste comunități să se constituie în asociații care au creat reguli explicite ce normau producția de cherestea şi păşunatul creştea odată cu propensiunea spre cooperare condiționată (măsurată în experimentele lui Devesh). Mai precis, creşterea propensiunii spre cooperare condiționată a unei comunități cu 20 de puncte pe scara noastră îi măreşte probabilitatea de a deveni parte a unei asociații cu 30–40 de procente.[18]

E posibil să fie vorba doar despre o reprezentație dată în cinstea ONG-ului şi a reprezentanților săi? Se poate ca aceste persoane cooperante să fie doar

foarte pricepute să scoată bani de la străini. Formarea de asociații voluntare chiar a avut efect pe termen lung?

Răspunsul este afirmativ. Pădurile din jurul acestor comunități Oromo au fost evaluate din cinci în cinci ani pentru a măsura nivelul defrişărilor locale şi a evalua eficiența administrării pădurii. Aceste evaluări au fost făcute pe baza unor măsurători obiective, cum ar fi circumferința copacilor. Datele arată că atât formarea de asociații, cât şi propensiunea locală spre cooperare condiționată au contribuit la creşterea sănătății pădurilor. Una dintre explicații ar fi că o înclinație mai puternică spre cooperare condiționată duce la investiții de timp mai mari în monitorizarea pădurii aflate în proprietate comună şi la prinderea profitorilor care tăiau copaci tineri sau exploatau prea intens păşunile comune, adică se implicau mai activ în aplicarea normelor de către un terț.[19]

Să sintetizăm acum concluziile principale cu privire la populația Oromo pe baza Figurii 9.4. Acest caz arată că o mai mare interacțiune cu piața poate determina o transformare psihologică în direcția unui nivel mai ridicat de prosocialitate impersonală (săgeata A). Un nivel mai ridicat de prosocialitate impersonală (măsurat prin cooperarea condiționată) duce la formarea de organizații voluntare (săgeata B) din care se dezvoltă instituții formale care adesea presupun reguli explicite, acorduri scrise şi monitorizare reciprocă (săgeata C). Atât aceste două instituții formale (săgeata D), cât şi propensiunea spre prosocialitate impersonală (săgeata E) contribuie la asigurarea binelui comun care, în cazul de față, implică administrarea pădurii. Rezultatul este că interacțiunea cu piața poate îmbunătăți asigurarea de bază a binelui comun şi formarea de asociații voluntare prin inculcarea de norme sociale care generează interacțiunea impersonală.

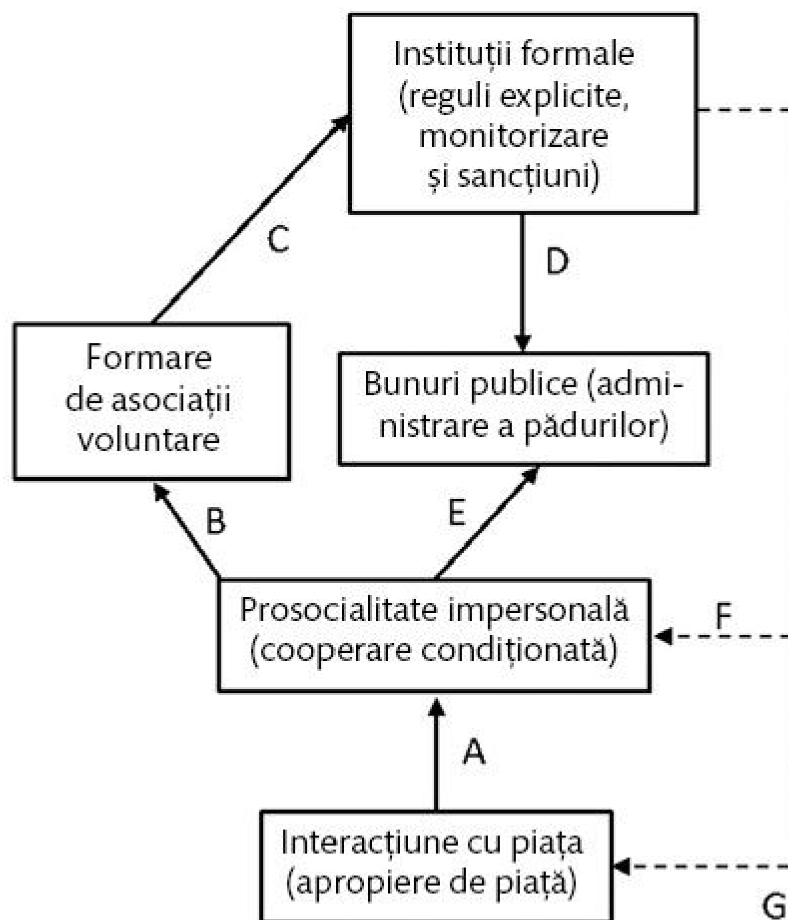


FIGURA 9.4. **O interacțiune mai intensă cu piața are ca rezultat niveluri mai ridicate ale prosocialității impersonale, precum și formarea de asociații voluntare și instituții formale mai eficiente.**

Figura 9.4 reprezintă prin linii întrerupte şi relații care pot exista. Săgeata F sugerează că persoanele care cresc într-o lume cu instituții formale funcționale pot da dovadă de un nivel mai ridicat de prosocialitate impersonală datorită regulilor şi standardelor bine precizate şi acordului general. Săgeata G sugerează că instituțiile formale eficiente pot îmbunătăți funcționarea piețelor prin reguli şi acorduri care le reglementează activitatea, ceea ce duce la amplificarea acestora. Aceste corelații trimit spre o buclă a reacției conform căreia psihologia noastră evoluează împreună cu piețele şi instituțiile formale eficiente.

Ne surprind aceste concluzii? Ideea că interacțiunea cu piața este asociată cu mai multă corectitudine sau cooperare poate părea supărătoare pentru multe persoane WEIRD. Oare nu sunt oamenii din societăți restrânse şi zone rurale foarte deschişi, generoşi, gata să coopereze? Oare nu piețele sunt acelea care îi fac pe oameni egoişti, individualişti, calculați, preocupați de sine şi competitivi?

Răspunsul este „da” la ambele întrebări.

Pentru a clarifica această aparentă contradicție, trebuie să facem distincția între prosocialitatea interpersonală şi prosocialitatea impersonală. Bunătatea şi generozitatea întâlnite în multe dintre societățile de dimensiuni reduse şi zonele rurale în care am lucrat şi am locuit izvorăsc din instituțiile

bazate pe rudenie care au ca obiectiv susținerea unor rețele durabile de relații interpersonale. Este ceva impresionant şi frumos, dar această prosocialitate interpersonală se referă la bunătate, căldură, reciprocitate şi, uneori, la generozitate necondiționată, precum şi la respect şi autoritate caracteristice relațiilor. Este centrată asupra membrilor grupului de care aparține o persoană şi asupra rețelelor de relații. Dacă faci parte din grupul sau din rețeaua respectivă este ca şi cum ai beneficia de o îmbrățişare lungă şi liniştitoare.

În schimb, experimentele economice recurg de obicei la acele norme ale pieței care impun echitate şi onestitate față de străini sau de necunoscuți, mai ales în cadrul tranzacțiilor monetare. Această prosocialitate impersonală gravitează în jurul principiilor corectitudinii, imparțialității, onestității şi cooperării condiționate în situații şi contexte în care legăturile interpersonale şi apartenența la un anumit grup sunt considerate inutile sau chiar irelevante. În lumile dominate de contexte impersonale, oamenii depind de piețe anonime, de asigurări, de tribunale şi de alte instituții impersonale în locul rețelelor relaționale extinse şi al legăturilor personale.[20]

Piețele impersonale pot avea astfel un efect dublu asupra psihologiei noastre sociale, simultan reducându-ne prosocialitatea interpersonală în cadrul grupului de care aparținem şi amplificându-ne prosocialitatea impersonală față de cunoscuți şi străini deopotrivă.[21] Citatele cu care se deschide acest capitol exemplifică observațiile frecvente făcute de gânditori europeni din secolul al XII-lea până în secolul al XVIII-lea asupra modului în care comerțul părea să îmblânzească oamenii, îndulcind şi facilitând relațiile dintre străini – aceasta este celebra teză Doux Commerce, dezvoltată de unii gânditori iluminişti precum Adam Smith şi David Hume. Ulterior, mai ales după ce interacțiunea cu piața a devenit un fenomen foarte comun în Europa secolului al XIX-lea, Karl Marx, împreună cu alții, a început să ia în calcul valorile dispărute din societățile dominate de comerț (acea îmbrățişare despre care am vorbit) şi felul în care sfera socială în expansiune, guvernată de normele pieței, ne-a transformat viețile şi psihologia. Înlocuirea rețelelor dense de relații interpersonale şi schimburi integrate în textura socială prin instituții impersonale a dus adeseori la alienare, exploatare şi reificare.[22]

Astfel, pentru a explica psihologia WEIRD, dat fiind impactul piețelor în expansiune asupra motivațiilor noastre, trebuie să cunoaştem momentul, locul şi cauza schimburilor impersonale din Europa. Încă o dată, o observație psihologică devine o chestiune istorică.[23]

„Unde nu-i nimeni din comunitatea Hui, nu sunt nici târguri"

Pe când cutreieram magazinele în micuțul oraş Chol-Chol, am observat ceva straniu. Acesta era începutul cercetării mele de teren pentru lucrarea de doctorat în inima comunității Mapuche, o populație indigenă care locuieşte

în ferme risipite ici-colo, cuibărite la poalele dealurilor din regiunea sudică a statului Chile, la umbra Anzilor. În timp ce cumpăram alimente, alte articole necesare şi cadouri pentru localnicii care mă găzduiau, am constatat că prețurile unor produse identice variau considerabil de la un magazin la altul. Ca student la doctorat, destul de strâmtorat financiar, mi-am scos carnețelul, loialul prieten al etnografului, şi am început să notez prețurile. N-a trecut mult până să reuşesc să identific circuitul optim pentru achiziționarea articolelor de care aveam nevoie. Cu toate acestea, n-am încetat să mă minunez cum era posibil ca nişte magazine atât de mici, atât de aproape unul de celălalt, reuşeau să mențină prețuri diferite pentru aceleaşi bunuri. Concurența pentru atragerea clienților ar fi trebuit să ducă la omogenizarea prețurilor, nu? Nu acesta era subiectul studiului meu, dar întrebarea continua să nu-mi dea pace.

Indiciile rezolvării acestui mister au început să apară încet-încet în lunile care au urmat. Mai întâi am observat că localnicii păreau să cumpere mereu din aceleaşi magazine – doar din câteva. Acest fapt explica de ce prețurile puteau să varieze atât de mult – concurența era restrânsă, dar, totodată, aducea în discuție şi mai mult întrebarea de ce clienții nu încercau mai multe magazine ca să găsească prețurile cele mai bune. Majoritatea acestor familii erau sărace şi nu păreau deloc în criză de timp. Oamenii erau bucuroşi să stea de vorbă ore întregi şi adesea îmi cereau să-i iau în maşină; eram unul dintre puținii oameni din oraş care aveau maşină. Odată, în timpul meu liber, am întrebat într-o doară de ce oamenii alegeau locurile respective pentru cumpărături şi, mai mult, de ce nu-şi cumpărau conservele de ton, căldările de plastic şi Nescafé-ul de unde era mai ieftin.

Retrospectiv, răspunsul era evident. Aceşti oameni crescuseră împreună în acelaşi oraş micuț şi se cunoşteau între ei. În timp ce multe familii erau legate printr-o prietenie de o viață, alte familii erau considerate indezirabile, arogante sau pur şi simplu neprietenoase. Sub o pojghiță de politețe, mocneau vechi invidii şi sentimente de ranchiună care datau, în unele cazuri, de generații întregi. Majoritatea invidiilor păreau să aibă legătură cu banii, căsătoria sau politica. Ceea ce (mie mi se) părea a fi o mică diferență între veniturile unor familii putea da naştere unei invidii puternice, pe de o parte, şi unei aroganțe nemăsurate, pe de altă parte. Alteori, motivele de ranchiună erau de sorginte politică: de pildă, membrii familiei X sunt nişte infami pentru că îl susținuseră (sau nu) pe „salvatorul” chilian Augusto Pinochet acum un sfert de veac.

Densitatea acestor relații interpersonale controla concurența pe piața din Chol-Chol. Decizia localnicilor de a cumpăra toate articolele necesare, de la pâine până la lemn de foc, nu putea fi izolată într-o cutie conceptuală, aşa cum încercasem să fac eu. Deciziile lor erau incluse în relații de durată, mai vaste şi mai importante. Evident, relațiile de schimb comercial aveau loc, dar în cazul acesta era vorba mai mult despre un schimb interpersonal decât despre negoț impersonal.[24]

Experiența mea evidențiază ceva subtil şi interesant deopotrivă. Relațiile interpersonale facilitează schimbul prin asigurarea primului fundament al

încrederii, necesar în cele mai multe tipuri de tranzacții. În absența încrederii, oamenii nu vor face prea multe schimburi, de teamă să nu fie jefuiți, exploatați, escrocați sau chiar asasinați. Aceasta înseamnă că, atunci când schimburile sunt rare şi riscante, ele pot fi multiplicate prin consolidarea unor relații interpersonale mai numeroase şi mai bune. Totuşi, când rețeaua de relații interpersonale devine prea densă, concurența pe piață şi comerțul impersonal sunt sufocate. Schimburile continuă să aibă loc, dar sunt slabe, incluse în alte relații, aşa cum sunt cele din Chol-Chol.

Acest fapt sugerează că, pentru a pune în mişcare o piață impersonală, este nevoie de două lucruri: (1) simplificarea relațiilor interpersonale dense dintre vânzători şi cumpărători şi (2) crearea de norme ale pieței care impun un comportament corect şi imparțial atât față de cunoscuți, cât şi față de necunoscuți. Dacă doar simplificăm relațiile interpersonale fără a adăuga norme ale pieței, schimburile îşi vor pierde din intensitate.

Totuşi, dacă doar adăugăm norme ale pieței la o rețea de relații interpersonale foarte încâlcită, nu se întâmplă nimic – relațiile interpersonale vor continua să domine schimburile. Piețele impersonale necesită atât relații interpersonale slabe, cât şi norme puternice ale pieței.

Din punct de vedere istoric, comerțul şi negoțul au fost dintotdeauna influențate de relații interpersonale în sensuri opuse. Schimburile din cadrul comunităților – comerțul – au fost adesea limitate de relații interpersonale prea complicate. Dacă unul dintre cei doi contabili din oraş este cumnatul tău, chiar se face să-l angajezi pe celălalt? Spre deosebire de această situație, negoțul, adică schimbul între comunități îndepărtate, a fost cel mai adesea inhibat de absența legăturilor dintre oamenii din cele două locuri. Acum vom analiza mai îndeaproape fenomenul comerțului.

Persoanele WEIRD cred că negustoria este ceva simplu: noi avem igname, iar tu ai peşte; noi îți dăm câteva igname, iar tu ne dai peşte. Simplu. Dar lucrurile nu stau deloc aşa. Imaginați-vă că încercați să faceți acest schimb în comunitatea de vânători-culegători din Australia descrisă de William Buckley. În această lume, grupurile străine erau adesea ostile, iar străinii erau omorâți pe loc. Pentru a nu-şi trăda poziția în timpul nopții, cetele ridicau garduri scunde de pământ în jurul focurilor ca să nu poată fi reperate de la distanță. Dacă mi-aş face apariția în tabăra ta ca să-ți ofer igname şi să cer peşte în schimb, ce anume te-ar împiedica să mă omori pur şi simplu şi să mi le iei? Sau ai putea crede pur şi simplu că-ți oferim ignamele noastre stricate ca să te otrăvim lent pe tine, împreună cu întreaga ta ceată. În asemenea condiții, care probabil s-au întâlnit adesea de-a lungul istoriei evolutive a speciei, e greu de înțeles cum a putut apărea circuitul lin al negoțului. Cu toate acestea, în Australia precolonială au avut loc schimburi – oxidul de fier, coşurile, preşurile, cuarțul, bumerangurile şi multe altele fiind bunuri care făceau obiectul acestor tranzacții realizate între multe grupuri etnolingvistice care se deplasau pe suprafața continentului. Cum au fost posibile toate acestea?

Pentru a putea răspunde, trebuie să înțelegem că negoțul se desfăşura de-a lungul unor lanțuri de relații interpersonale, împletite în rețele vaste care se întindeau pe sute sau chiar pe mii de kilometri. Legăturile sociale erau făurite şi consolidate prin instituții bazate pe rudenie care presupuneau norme sociale al căror rol era de a guverna evenimente precum căsătoria şi ceremoniile comune. Existau şi seturi de norme specializate şi ritualuri pentru crearea şi menținerea relațiilor de schimb la distanță.[25]

Ceea ce nu s-a desfăşurat foarte uşor a fost comerțul impersonal – trocul sau schimburile monetare între necunoscuți. Când nu se puteau construi relații, grupurile încă reuşeau uneori să se implice în comerț tăcut. Există multe versiuni ale acestei forme de comerț, dar eu voi folosi acum prima descriere existentă, din anul 440 î.Hr., aparținându-i lui Herodot, pentru a contura ideea de ansamblu:

Cartaginezii ne spun că fac comerț cu o rasă de oameni care trăiesc în Libia, dincolo de Coloanele lui Hercule. Când ajung în această țară, îşi descarcă mărfurile, le înşiră ordonat de-a lungul plajei, după care, odată întorşi la corăbiile lor, aprind un foc pentru a înălța o coloană de fum. Când văd fumul, băştinaşii coboară pe plajă, aşază pe nisip o anumită cantitate de aur în schimbul mărfurilor, apoi se îndepărtează. Cartaginezii se întorc pe țărm şi evaluează aurul; dacă li se pare că e un preț corect pentru mărfurile lor, îl iau şi pleacă; dacă, pe de altă parte, nu li se pare o plată corectă, se retrag pe corăbiile lor şi aşteaptă, iar localnicii vin şi mai adaugă aur până când vizitatorii sunt mulțumiți.[26]

Această negociere tăcută poate continua mult şi bine, dar are nişte limitări. Evident, există întotdeauna riscul ca unul dintre grupuri să fure totul şi să dispară. Aceasta este o imagine a comerțului uman în absența legăturilor personale şi a încrederii impersonale: fără credit, fără întârzieri în termenul de livrare, fără garanții şi cu foarte puțină negociere. Totuşi, comerțul tăcut continuă să existe în diverse locuri din lume, într-o mulțime de societăți, printre care cea a vânătorilor-culegători, datând din zorii Antichității. Existența ambelor comunități care se implică în această formă de comerț, precum şi a societăților care nu practică deloc vreo formă de schimb, scoate în evidență cât de dificil este comerțul în absența relațiilor interpersonale sau a normelor de schimb.[27]

Din punct de vedere istoric şi etnografic, atunci când au început să apară piețele pentru schimbul dintre grupuri, acestea s-au dezvoltat ca evenimente periodice organizate în anumite zile şi în anumite locuri – aşa cum se întâmplă în comunitatea Oromo. În societățile bazate pe agricultură, piețele s-au dezvoltat în general în zone neutre dintre teritoriile triburilor. Aceste zone aveau nişte norme specifice de comportament, respectate de populațiile locale şi întărite prin teama de pedeapsa supranaturală. Accesul cu arme în zona pieței făcea obiectul unui tabu, şi oricine se făcea vinovat de furt sau de violență risca să cadă sub pedeapsa supranaturală. Femeile care călătoreau spre piață ca să-şi vândă surplusul recoltei erau adesea însoțite de bărbați

din familie înarmați. Aceste gărzi de corp trebuiau adesea să aştepte în afara zonei pieței, femeilor fiindu-le permis să intre doar neînsoțite. Aceste escorte erau necesare deoarece tabuul sacru împotriva violenței şi jafului înceta să mai aibă efect în afara perimetrului comercial. Aceasta însemna că, atunci când negustorii ieşeau din acest perimetru în drumul spre casă, erau frecvent jefuiți, uneori chiar de cei cu care tocmai făcuseră comerț.[28]

Schimbul impersonal a putut să se dezvolte datorită faptului că negustorii au beneficiat de o mai mare protecție, atât din partea instituțiilor statului, cât şi asigurându-şi protecția pe cont propriu, dar acest schimb a rămas limitat la situațiile în care calitatea bunurilor sau a serviciilor putea fi uşor verificată, iar plata se putea face pe loc. Totuşi, schimburile care implicau bunuri bazate pe încredere deveneau astfel riscante. Bunurile bazate pe încredere sunt acele bunuri a căror calitate nu poate fi evaluată cu uşurință de cumpărător. Să ne gândim că vrem să cumpărăm o sabie de oțel care pare dreaptă, la prima vedere. A adăugat producătorul carbon la fier în procesul de fabricație? Şi dacă da, în ce cantitate? Poate a pus 0,5%, ceea ce e o porcărie, sau 1,2%, ceea ce este excelent. Şi cât crom, pentru a preveni rugina, şi ce combinație de cobalt şi nichel, pentru a întări tăişul? Dat fiind că viața ta de negustor dintr-o societate antică putea depinde de conținutul de carbon şi de călirea lamei armei tale, cum puteai să-ți dai seama de calitatea produsului? Pe lângă problema bunurilor bazate pe încredere, comerțul din care lipsesc buna-credință, cinstea sau corectitudinea limitează creditul, siguranța, acordurile pe termen lung şi chiar transporturile de dimensiuni mari (a căror calitate nu poate fi uşor verificată).[29]

În societățile antice şi medievale din afara Europei evoluția culturală a generat un spectru variat de soluții la aceste provocări. Am văzut exemple ale acestei soluții în jurămintele depuse de negustorii mediteraneeni şi mesopotamieni la încheierea contractelor comerciale. Alteori, se întâmpla ca un singur clan sau grup etnic răspândit pe o suprafață foarte extinsă să se ocupe de toate aspectele circulației mărfurilor printr-o rețea comercială foarte extinsă. Aceasta era o altă abordare destul de frecventă care însoțea adesea comerțul pe distanțe mari.[30] De pildă, cu două milenii înainte de era noastră, în Mesopotamia, capitala Assur, în timpul dezvoltării sale într-un centru comercial înfloritor, era guvernată de câteva familii puternice. Aceste familii extinse foarte numeroase acționau aidoma unor companii private şi-şi întindeau tentaculele în toată regiunea, trimițându-şi fiii şi alți membri ai familiei să locuiască zeci de ani în zonele rezidențiale destinate străinilor din oraşe îndepărtate. Patriarhii din Assur conduceau aceste operațiuni prin transmiterea de instrucțiuni redactate în scrierea cuneiformă şi prin expedierea de mărfuri precum cositor, cupru şi îmbrăcăminte cu ajutorul caravanelor de catâri prin intermediul rețelelor extinse de care dispuneau. Credința în domeniul supranatural se pare că juca şi ea un rol foarte important – zeitatea eponimă a oraşului guverna şi negoțul.[31]

Trei milenii mai târziu, un flux comercial abundent în regiunile îndepărtate ale Chinei a fost susținut cu ajutorul unor comunități comerciale în expansiune, legate prin relații de clan, conexiuni locative şi relații personale. Ghilda negustorească Hui, de pildă, a început să domine comerțul de-a

lungul fluviului Yangtze şi dincolo de el încă din secolul al XII-lea. Folosirea termenului de „ghildă”, totuşi, ne poate induce în eroare, pentru că nu avea nimic în comun cu o ghildă europeană. Era un fel de superclan compus din mai multe filiații patriliniare. Bunurile erau proprietate comună a întregului clan sau a uneia dintre filiații, iar dreptul de utilizare a proprietății şi de a împărți profitul depindea atât de familia de proveniență, cât şi de contribuțiile economice. Genealogiile erau formate astfel încât mai multe filiații patriliniare îşi recunoşteau un strămoş comun, iar aceste genealogii s-au dovedit adevărate ghiduri şi clasoare Rolodex cu potențiali parteneri de afaceri şi contacte comerciale printre negustorii din comunitatea Hui. Legăturile dintre filiațiile Hui au generat încrederea necesară pentru schimb de capital şi acordare de credite. De afacerile Hui se ocupau membrii familiei din generații succesive şi servitorii lor domestici. În această lume, gradul de comercializare din diferite regiuni creştea odată cu gradul de complexitate al acestor legături de rudenie şi cu forța acestor organizații familiale. Clanul punea la dispoziție bunuri publice, cum ar fi acțiuni de binefacere pentru săracii din comunitatea Hui, îngrijire a vârstnicilor şi fonduri pentru susținerea continuării educației intelectualilor comunității care promiteau să ajungă să dezvolte cariere strălucite în departamente guvernamentale. Succesul negustorilor Hui a dus la răspândirea dictonului „unde nu-i nimeni din comunitatea Hui, nu sunt nici târguri”. În societățile de mare succes, cu o dimensiune impresionantă precum cea chineză, evoluția culturală a generat o varietate de moduri în care relațiile interpersonale au putut fi fructificate, nu anihilate.[32]

Evident, şi sistemele birocratice statale au avut rolul lor în dezvoltarea comerțului. Acestea au monitorizat piețele, au fondat tribunale şi au oferit găzduire negustorilor străini. În tribunale, conflictele cele mai frecvente nu erau între indivizi, de exemplu între un vânzător şi un cumpărător, ci între clanuri, triburi şi sate întregi. Soluționarea litigiilor nu avea de-a face cu administrarea dreptății impersonale, ci avea ca obiectiv menținerea armoniei şi atenuarea ostilității dintre clanuri – judecătorii încercau să echilibreze relațiile dintre grupurile bazate pe relații de rudenie.[33]

Ceea ce vreau să subliniez este că, deşi multe societăți antice şi medievale de dincolo de granițele Europei aveau piețe prospere şi făceau negustorie la distanță, ele erau construite în general pe rețele de relații interpersonale şi instituții bazate pe rudenie, nu pe norme impersonale de schimb cu principii de corectitudine şi de încredere impersonală aplicabile pe scară largă. Negustorii din comunitatea Hui şi din cetatea Assur reprezintă o versiune sofisticată şi impresionantă a abordării negoțului întâlnită frecvent la specia noastră. Cu toate acestea, europenii creştinătății medievale nu au putut urma cu uşurință această cale bătătorită spre relații comerciale, pentru că Biserica subminase toate instrumentele standard ale instituțiilor bazate pe rudenie pe care patriarhii comunității Hui şi cei din Assur le aveau la dispoziție pentru a-şi alimenta şi a-şi dezvolta instituțiile şi rețelele. Europenii Evului Mediu au făcut tot posibilul pentru a crea organizații comerciale construite în jurul familiei, dar, fiind îngreunate de PMF al Bisericii, eforturile lor au fost treptat depăşite de asociații voluntare (de pildă, ghilde negustoreşti), de instituții impersonale şi de norme ale pieței.[34]

Revoluţii comerciale şi urbane

În anul 900 d.Hr., Biserica îşi stabilise supremaţia în mai multe regiuni din apusul Europei (Figura 7.1), îşi eliminase majoritatea concurenţilor (de ex. zeii din mitologia scandinavă şi romană) şi subminase instituţiile bazate pe rudenie care deţinuseră cândva un rol primordial în comunităţile respective. În făurirea lumii creştine, Biserica a apelat la psihologia tribală a oamenilor pentru a crea o supraidentitate creştină unificată care acţiona ca un liant între zone îndepărtate ale Europei. Această măsură a fost foarte eficientă, deoarece PMF al Bisericii, cu tabuurile sale referitoare la incest, dizolvase în mare măsură relaţiile de apartenenţă tribală şi loialitatea bazată pe rudenie. Descătuşaţi de ritualurile ancestrale şi deţinerea în comun a pământurilor, oamenii au început să devină voluntar membri ai diverselor asociaţii. La început, acestea păreau a fi organizaţii religioase care ofereau ajutor reciproc, securitate socială şi protecţie – înlocuind multe dintre rolurile centrale ale instituţiilor bazate pe rudenie. În cele din urmă, aceste mişcări sociale seismice au creat primele fisuri în stăvilarele populaţiilor rurale, determinându-i pe locuitorii din zonele rurale să migreze încet-încet spre micile şi marile oraşe în plină formare din nordul Italiei, din Franţa, Belgia şi Anglia. Dispunând de mobilitate relaţională şi locativă, aceste persoane s-au alăturat ghildelor, mănăstirilor, confreriilor, cluburilor locale, universităţilor şi altor asociaţii.[35]

Cele mai multe dintre aceste oraşe şi târguri erau ele însele noi organizaţii voluntare care recrutau activ artizani, negustori şi, mai târziu, avocaţi. Curând, aceste comunităţi urbane în ascensiune rapidă au început să concureze între ele pentru a recruta membri valoroşi, oferindu-le mai multe oportunităţi şi privilegii. Cetăţenia – apartenenţa la un oraş – îi scutea adeseori pe deţinătorii ei de la recrutarea de către conducătorii locali, deşi erau în continuare obligaţi să participe la apărarea comună. Şerbii puteau dobândi adeseori cetăţenia deplină după un singur an de rezidenţă. Concurenţa între aceste enclave urbane a favorizat acele combinaţii de norme, legi, drepturi şi organizaţii administrative care atrăgeau cei mai productivi membri şi generau cea mai mare prosperitate.[36]

Deşi centrele urbane din Europa secolului al XI-lea arătau probabil de la distanţă ca nişte variante subdezvoltate ale celor din China şi din lumea islamică, ele erau de fapt o nouă formă de organizare socială şi politică, izvorâtă dintr-o psihologie culturală şi dintr-o organizare familială diferite, puternic ancorată în acestea. Aşa cum am observat în ultimele două capitole, familiile mai mici, care dispuneau de mobilitate relaţională şi locativă, au contribuit la dezvoltarea individualismului psihologic, a gândirii analitice, au cultivat mai puţin devotamentul faţă de tradiţie, au nutrit dorinţe mai puternice de a-şi extinde reţeaua socială şi înclinaţii mai puternice spre egalitate în detrimentul loialităţii relaţionale. Aceste arene ale urbanizării au creat astfel contexte propice unde persoanele cu un spirit

individualist puternic puteau începe să consolideze relații noi fără constrângerile exercitate de rețele familiale şi de loialități tribale.[37]

Timidul flux inițial al migrației spre centre urbane s-a transformat treptat într-un torent, ajungând în cele din urmă să genereze niveluri de urbanizare nemaivăzute în istoria umanității. În Figura 9.5 este reprezentat procentul europenilor occidentali care locuiau în târguri şi în oraşe cu peste o mie de locuitori. În anul 800 d.Hr., mai puțin de 3% din populație locuia în centre urbane. În Evul Mediu matur, Europa Occidentală a depăşit de departe rata de urbanizare a Chinei, care a rămas relativ constantă în intervalul 1000–1800 d.Hr. Timp de patru sute de ani, între secolele XIII–XVII, rata de urbanizare a Europei s-a dublat, depăşind valoarea de 13% în anul 1600. Evident, aşa cum reiese din Figura 9.5, aceste valori medii ascund multe variații regionale. De exemplu, în Olanda şi în Belgia, aceste procente pornesc de la 0 în anul 900, dar în 1400 depăşesc valoarea de 30%.[38]

Urbanizarea a fost însoțită de dezvoltarea adunărilor administrative şi a consiliilor orăşeneşti, cu reprezentanți din ghildele comunităților şi din alte asociații. Unele dintre ele au devenit autonome sau cel puțin relativ independente față de o sumedenie de prinți, episcopi, duci şi regi. În secolele IX–X, în timp ce Imperiul Carolingian se fărâmița, se aprindeau primele scântei ale viitoarei vâlvătăi a autonomiei în nordul şi în centrul Italiei, unde mai multe grupuri de cetățeni de vază depuneau jurăminte în fața episcopilor locali care jucau rol de garanți ai acestor pacte. Din aceste grupuri de cetățeni care depuseseră jurământ s-au format consiliile de conducere. Sudul Peninsulei Italice nu a cunoscut acest fenomen întrucât, aşa cum am văzut în capitolul precedent, această regiune nu cunoscuse încă PMF la acea vreme.[39]

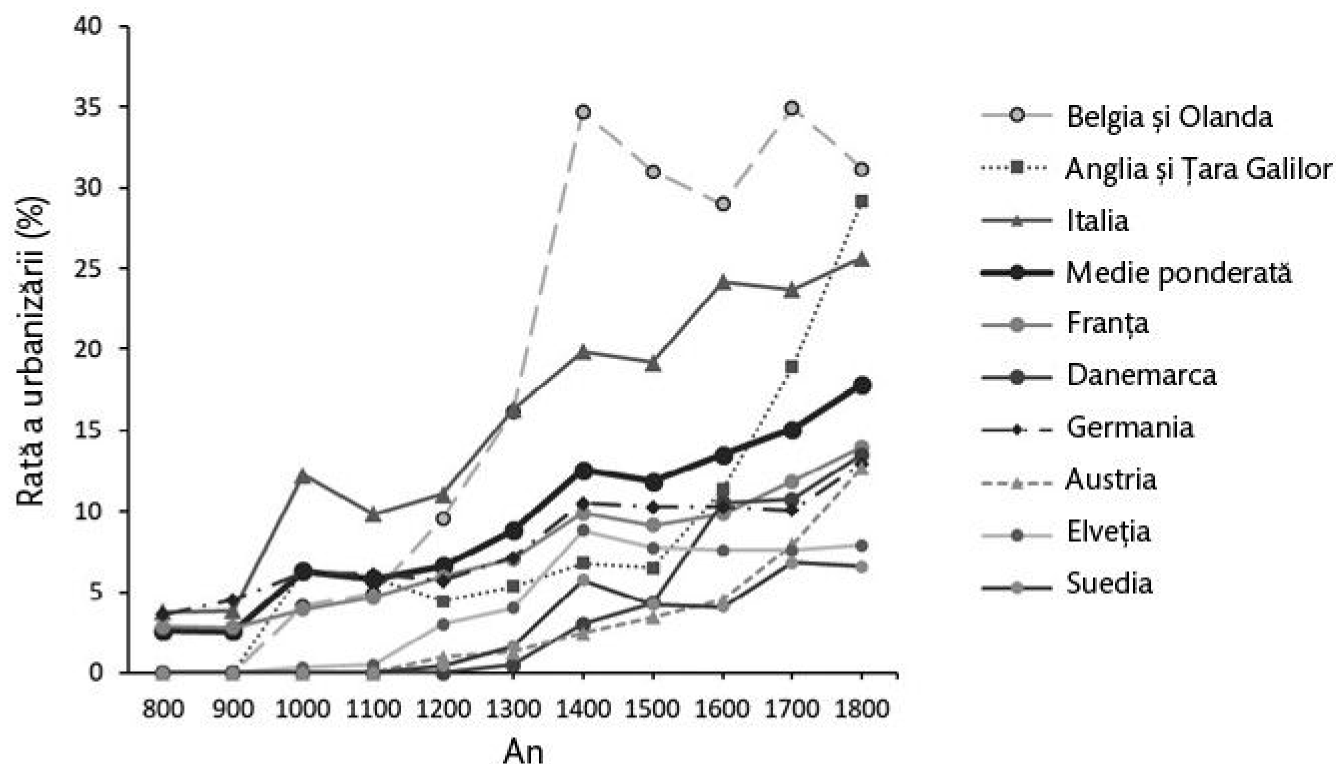


FIGURA 9.5. Rată a urbanizării în Europa Occidentală între 800–1800 d.Hr. Linia neagră îngroşată reprezintă rata urbanizării pentru întreaga Europă apuseană cu excepția Peninsulei Iberice. Celelalte linii prezintă ratele de urbanizare pentru alte zone de interes. De remarcat că rata de urbanizare include în ansamblu mai multe regiuni care nu sunt reprezentate prin curbe individuale. Valorile estimate ale urbanizării se bazează pe procentul populației din aşezările urbane cu mai mult de 1 000 de locuitori.[40]

La nord de Alpi, această revoluție urbană poate fi observată în apariția şi răspândirea rapidă a cartelor orăşeneşti şi a privilegiilor urbane în regiunile unde sunt situate Germania, Franța şi Anglia zilelor noastre. Cartele sau acordarea privilegiilor au avut rolul inițial de a consfinți tradițiile existente care germinaseră în sânul comunităților de succes. Exact ca în cazul altor asociații voluntare ale epocii, dobândirea statutului de membru în oraşe şi în târguri presupunea în general depunerea unui jurământ înaintea lui Dumnezeu prin care se angajau să-şi ajute concetățenii şi afirmau anumite drepturi şi obligații individuale. Ulterior, aceste carte au fost folosite la fondarea unor noi centre urbane, deoarece conducătorii erau în căutare de metode de extindere şi de acaparare de noi teritorii. Deşi existau diferențe regionale interesante între aceste carte, asemănarea dintre ele este izbitoare. De obicei, ele consfințeau dreptul cetățenilor de a organiza piețe, le garantau dreptul de proprietate, un anumit grad de autonomie (adesea pe baza unei alegeri) şi scutirea de diverse taxe şi dări. În anul 1500, majoritatea oraşelor din Europa Occidentală erau cel puțin parțial autonome. Spre deosebire de Europa, China şi lumea islamică nu dezvoltaseră autoguvernarea prin adunări reprezentative.[41]

Avem un exemplu timpuriu al procesului de urbanizare când, în 965 d.Hr., în arhivele Bisericii găsim o însemnare despre „un grup de evrei şi alţi negustori” care deschiseseră o afacere în Magdeburg (Germania), de-a lungul fluviului Elba, la marginea Imperiului Carolingian. Zece ani mai târziu, Otto I, împăratul Sfântului Imperiu Roman, a acordat privilegii oficiale acestei comunităţi. Treptat, abordarea comunităţii din Magdeburg referitoare la administraţia civilă, la reglementările ghildelor şi la dreptul penal a stat la baza formei de drept urban cunoscute ulterior sub denumirea de Legea Magdeburg.

Până în 1038, succesul oraşului Magdeburg începuse să reprezinte un model pentru alte comunităţi care au fost inspirate de legile sale şi le-au preluat. În următoarele veacuri, mai bine de 80 de oraşe aveau să copieze direct şi explicit carta de la Magdeburg, legile şi instituţiile sale civile. Magdeburg a continuat să pună în practică ajustări legale şi instituţionale, aşa că „oraşele-fiică” preluau negreşit „Legea” sub forma în care se afla în momentul respectiv. În secolul al XIII-lea, o organizaţie religioasă şi militară voluntară, Cavalerii Teutoni, a început să acorde Legea Magdeburg centrelor urbane mari şi mici pe care le cucereau în Prusia şi la Răsărit. Aceste oraşe-fiică îşi transferau de obicei cartele, legile şi instituţiile formale altor comunităţi, modificate într-o oarecare măsură. De pildă, în Germania, oraşul Halle a adoptat Legea Magdeburg; ceva mai târziu, în secolul al XIII-lea, legile şi instituţiile oraşului Halle au devenit un model pentru S´roda (Neumarkt) din Polonia zilelor noastre.[42]

Un set de nouă articole care ni s-au păstrat din secolul al XII-lea ne ajută să ne facem o idee despre ce se întâmpla în Magdeburgul medieval. Această legislaţie pare să soluţioneze unele litigii referitoare la anumite tradiţii sau obiceiuri. Mai precis, unul dintre articole afirmă că taţii nu vor mai răspunde pentru crimele sau actele de violenţă comise de fiii lor, cu condiţia ca şase oameni „respectabili” să depună mărturie că tatăl nu era de faţă în momentul săvârşirii omorului sau al agresiunii, sau, chiar dacă ar fi fost prezent, nu a avut nici un amestec. Legea se aplica prin extensie şi altor rude. Se pare că în Magdeburg era necesară o lege care să se refere specific la limitarea răspunderii familiilor pentru faptele violente ale unora dintre membrii lor. Legea pare să atenueze, dar nu să suprime, răspunderea colectivă pentru infracţiuni. Se pare că oraşele autonome emiteau treptat legi centrate asupra persoanelor şi intenţiilor acestora, distrugând urmele instituţiilor bazate pe rudenie şi ale conţinuturilor mentale asociate acestora. Să nu uităm că această răspundere colectivă era evidenţiată în primele coduri de legi ale populaţiilor tribale europene, concepute în Evul Mediu, la scurt timp după convertirea lor la creştinism.[43]

Luându-se la întrecere cu Magdeburgul, şi alte oraşe şi-au formulat propriile carte şi legi şi şi-au conceput instituţiile de guvernare. De pildă, Lübeck a devenit cel mai prosper oraş din nordul Europei înainte de mijlocul secolului al XIV-lea, după primirea primei carte în 1188, precum şi oraşul-mamă al majorităţii regiunii baltice, Legea Lübeck fiind preluată de cel puţin 43 de comunităţi-fiică.[44] Întocmai precum Magdeburg şi alte oraşe-mamă, Lübeck a jucat şi rolul de curte de apel când apăreau probleme juridice în

comunitățile-fiică.[45] Formarea în bazinul Mării Baltice a unei regiuni guvernate de aceeaşi constituție favorabilă comerțului, de proceduri administrative similare şi de acelaşi sistem juridic a pus bazele unei federații comerciale extinse, Liga Hanseatică.

Concomitent, în altă parte a Europei se desfăşura un proces paralel de urbanizare. Londra, de pildă, a primit prima cartă de privilegii de la William Cuceritorul în 1066, obținând ulterior condiții mai bune de la Henric I în 1129. Londonezilor li se permitea să-şi aleagă şerifii şi să aibă control asupra tribunalelor. Cei 24 de consilieri municipali care conduceau oraşul depuneau un jurământ prin care se obligau să administreze lucrurile în concordanță cu prevederile stipulate în cartă – un jurământ constituțional. Şi aici, ca şi în Magdeburg, legi oficiale suprimau diverse elemente ale instituțiilor bazate pe rudenie. Vânzarea terenurilor, de pildă, era eliberată parțial de obiceiurile moştenirii tradiționale. Mai precis, în anumite condiții, oamenii îşi puteau vinde pământurile, dezmoştenindu-şi astfel descendenții. Carta prevedea şi scutirea cetățenilor de plata unui preț de sânge altor familii (în cazuri de omucidere) şi de obligația de a soluționa litigiile prin duel judiciar (moralitate bazată pe onoare). Cetățenii erau de asemenea scutiți de o mulțime de taxe şi de impozite. Exact ca în Germania, şi carta din Londra a avut rol de model pentru alte oraşe, printre care Lincoln, Northampton şi Norwich.[46]

E de la sine înțeles că împărații, conții şi ducii nu acordau carte sau privilegii pentru că ar fi crezut în valoarea alegerilor, a suveranității locale sau a drepturilor individuale. Mai degrabă, se pare că a fost vorba despre un mecanism de presiune. Mai întâi, conducătorii şi-au dat seama că o comunitate care se bucură de un grad mai mare de libertate generează prosperitate prin comerț, fiind o vacă bună de muls pentru sporirea finanțelor celui aflat la cârma comunității respective. În al doilea rând, un centru urban în expansiune însemna un număr mai mare de bărbați, iar un număr mai mare de bărbați însemna o forță militară mai puternică şi un grad avansat de siguranță. Cartele urbane îi scuteau adeseori pe cetățeni de obligația de a servi în armata conducătorului local pentru expediții de cucerire, dar cel puțin cetățenii aveau răspunderea apărării propriilor oraşe. În al treilea rând, dată fiind fascinația exercitată de privilegiile şi de oportunitățile oferite de un centru urban, conducătorii puteau întemeia noi aşezări urbane prin care îşi extindeau şi-şi întăreau controlul teritorial. În cele din urmă, multe dintre asociațiile voluntare care se formau la momentul respectiv fie erau în primul rând organizații militare (aşa cum erau templierii), fie cuprindeau secțiuni militare. Ghildele negustoreşti, de pildă, plăteau adesea forțe de apărare proprii care le asigurau paza în timpul comerțului la distanță. Toate acestea nu însemnau altceva decât că regii şi împărații nu dețineau nici pe departe monopolul militar. Astfel, prin acordarea de carte de privilegii centrelor urbane şi a permisiunii de a-şi asigura propria apărare, conducătorii au descoperit o metodă prin care să-şi extindă teritoriile, să acceseze noi surse de venit şi să-şi întărească forța militară, în paralel ocupându-se de realitățile unei lumi dominate tot mai intens de asociații voluntare de membri cu o mentalitate cât se poate de

individualistă.[47] Evident că, în cele din urmă, acest fenomen a avut efectul contrar asupra regalității, dar timp de secole a funcționat cât se poate de bine.

Evoluția normelor sociale, a legilor şi a cartelor acestor comunități urbane pare să fi fost influențată de două forțe cruciale discutate în capitolul 3: (1) adecvarea psihologică şi (2) concurența dintre grupuri. Oamenii sosiți în aceste centre urbane aveau o protopsihologie de tip WEIRD: erau mai individualişti, mai independenți, mai analitici şi mai orientați spre propria persoană în comparație cu populațiile din alte societăți complexe, totodată dând dovadă de mai puțin respect față de tradiție, de autoritate şi de norme. Aceste diferențe psihologice au modelat noile obiceiuri şi legi care s-au dezvoltat şi s-au răspândit atât în cadrul acestor comunități, cât şi de la o comunitate la alta. Un individualism mai pronunțat a adâncit probabil elementul de atracție prezent în legile şi în practicile care le acordau cetățenilor drepturi şi responsibilități, alături de dreptul la proprietate. Un favoritism mai temperat față de membrii grupului şi mai puțin tribalism au încurajat un comportament echitabil față de străini, aşa cum putem deduce din legile care îi protejau pe negustorii străini. Gândirea analitică a impulsionat dezvoltarea principiilor abstracte sau universale care au putut fi folosite ulterior la formularea de reguli, politici şi norme specifice. În mod surprinzător, primele noțiuni referitoare la drepturile abstracte inalienabile se pot întrezări în Legea Magdeburg. Se poate de asemenea ca gândirea analitică şi individualismul să fi favorizat aplicabilitatea universală a legilor tuturor creştinilor dintr-o anumită jurisdicție, indiferent de trib, clasă sau familie. Aceste schimbări psihologice au influențat probabil standardele judecăților şi dovezilor juridice, ceea ce a avut ca rezultat eliminarea treptată a duelului judiciar şi a altor probe magico-religioase folosite adesea în istorie în scopul soluționării disputelor juridice.[48]

Pe lângă aceste forțe psihologice, evoluția acestor comunități urbane de-a lungul secolelor a fost impulsionată de concurența între grupuri. Migranții sosiți în centrele urbane medievale, întocmai precum cei din lumea modernă, erau probabil atraşi de mirajul prosperității, al şansei la o viață mai bună şi al siguranței. Concurența dintre oraşe pentru atragerea unui număr cât mai mare de migranți, modelată adesea de întrecerea explicită dintre cartele celor mai prospere centre urbane, trebuie că a dus treptat la constituirea unor seturi de norme, legi şi instituții formale care au generat prosperitate economică şi stabilitate într-o lume din ce în ce mai individualistă şi mai mobilă relațional. De exemplu, în intervalul 1250–1650, Bruges, Anvers şi Amsterdam s-au aflat în concurență pentru crearea de medii favorabile afacerilor în scopul atragerii de negustori străini. Toate celelalte aspecte fiind egale, comunitățile urbane de succes au atras un număr relativ mai mare de migranți, atât din mediul rural, cât şi din centre urbane rivale. Este esențial să ne amintim că aceste legi şi norme au funcționat foarte bine în sensul generării prosperității pentru că „rezonau” perfect cu tiparele psihologice care apăreau în epocă, nu pentru că erau bune, morale sau eficiente la scară universală. O protopsihologie WEIRD a dat naştere unor noi instituții

economice şi politice, atât oficiale, cât şi neoficiale, evoluând ulterior în paralel cu acestea.[49]

Dar, s-ar putea să vă întrebaţi, cum putem să stabilim vreo legătură între impactul Bisericii asupra psihologiei şi a vieţilor sociale ale oamenilor şi dezvoltarea rapidă a zonelor urbane şi formarea de guverne participative?

Prin combinarea bazei noastre de date referitoare la răspândirea episcopiilor pe teritoriul Europei (capitolul 7) cu date disponibile pentru fiecare secol referitoare la dimensiunea populaţiei şi a guvernării oraşelor între 800–1500, Jonathan Schulz a formulat două întrebări: este adevărat că oraşele care au beneficiat de o expunere mai îndelungată la influenţa Bisericii datorită proximităţii episcopiilor (aflate la o distanţă mai mică de 100 de kilometri) se dezvoltă mai rapid decât oraşele care au avut parte de o expunere similară mai limitată? Există o probabilitate mai mare ca oraşele care au beneficiat de o expunere mai îndelungată la influenţa Bisericii să dezvolte guverne participative sau reprezentative? Dacă ţinem cont că Biserica a ajuns la momente diferite în zone diferite ale Europei, o asemenea colecţie de date este foarte utilă pentru că ne dă posibilitatea de a compara acelaşi oraş cu sine însuşi, situat în diverse puncte pe linia cronologică, în timp ce păstrăm constante atât tendinţele pe termen lung, cât şi catastrofele specifice fiecărui secol, cum ar fi molime sau perioade de foamete.

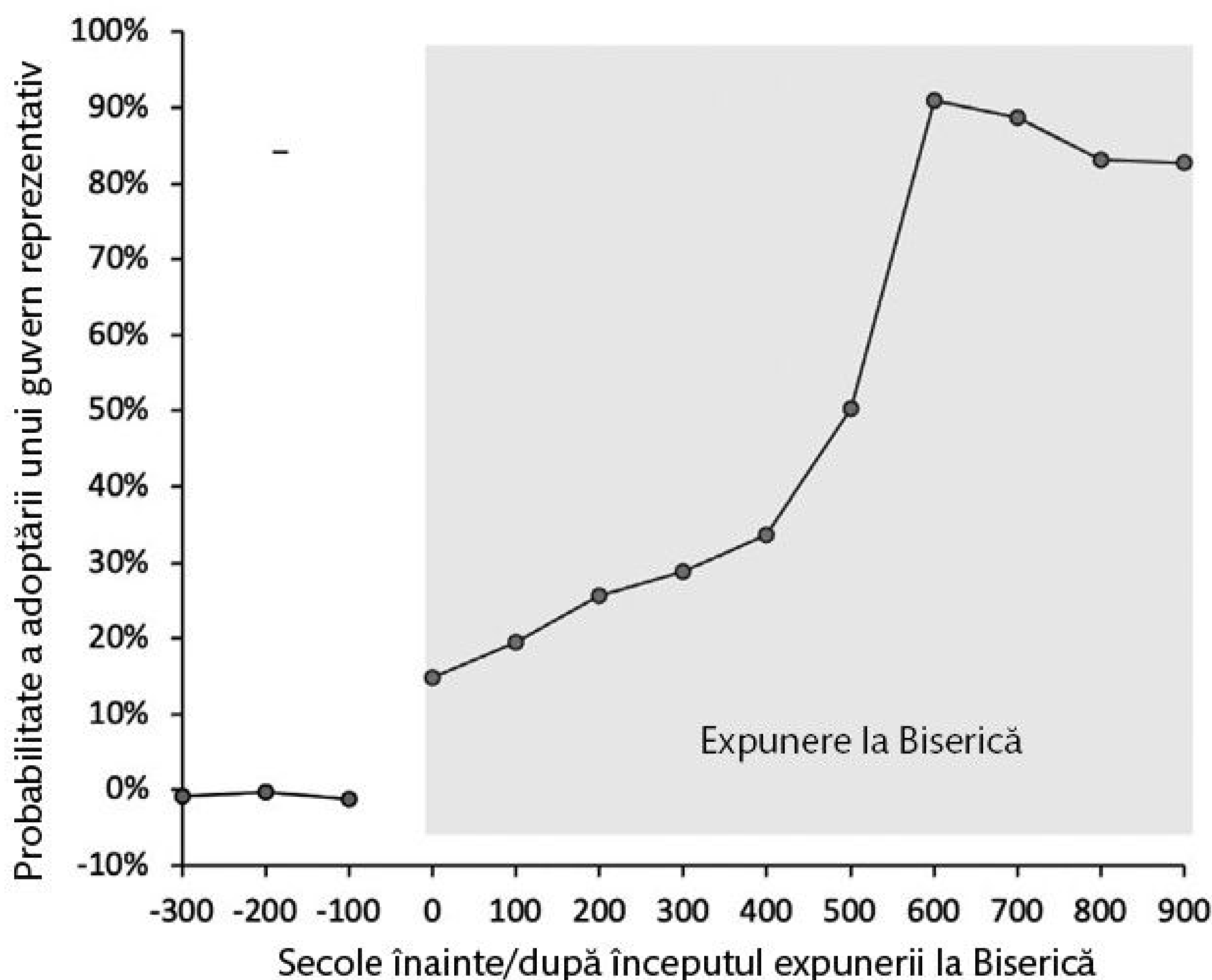


FIGURA 9.6. Probabilitate ca zonele urbane să adopte forme de guvernare reprezentativă în intervalul 800–1500 d.Hr., în funcție de secolele de expunere la Biserica Apuseană medievală. Zonele haşurate reflectă momentul sosirii Bisericii. În stânga valorii zero, zona nehaşurată reprezintă secolele premergătoare sosirii Bisericii.[50]

Cum am bănuit, cu cât perioada expunerii unui oraş la influența Bisericii era mai îndelungată, cu atât acesta progresa mai rapid şi, totodată, creştea probabilitatea ca oraşul să dezvolte o guvernare participativă. În termenii prosperității şi ai dimensiunilor, fiecare secol de expunere la influența Bisericii însemna încă 1 900 de orăşeni. Într-un mileniu, vorbim despre un număr de orăşeni mai mare cu aproape 20 000. Pentru instituțiile politice, Figura 9.6 ilustrează impactul Bisericii prin analizarea probabilității ca un oraş european să dezvolte o formă de guvernare reprezentativă atât înainte, cât şi după sosirea Bisericii. Înainte de sosirea Bisericii, probabilitatea estimată ca un oraş european să adopte o formă de guvernare reprezentativă este zero, Europa precreştină nedeosebindu-se cu nimic de alte părți ale lumii în această privință. După sosirea Bisericii, şansele ca un oraş să dezvolte o formă de guvernare reprezentativă se ridică brusc la 15%, după

care continuă să crească neîntrerupt în următoarele șase secole, depășind valoarea de 90%.[51]

Evident, această analiză nu poate explica totul prin prisma efectelor psihologice ale PMF. Dar, din perspectiva legăturilor stabilite între Biserică, rudenie și psihologie discutate în ultimele trei capitole, ar fi greu să ne imaginăm că schimbările psihologice n-au jucat nici un rol.

CREȘTE INTEGRAREA DE PIAȚĂ

Comunitățile urbane din Europa medievală începuseră să se constituie din ce în ce mai frecvent în jurul unui nou tip de comerț impersonal al cărui nucleu era reprezentat parțial de schimburi contractuale. Așa cum am menționat anterior, zonele urbane recrutau intens profesioniști de înaltă calificare chiar de la distanțe mari. Cartele privilegiilor creau condiții favorabile piețelor, iar ghildele negustorești locale se transformau în consilii municipale sau în alte organizații cu rol de conducere. Aceste organizații aveau ca obiectiv emiterea de legi și formularea de reguli menite să dinamizeze comerțul în paralel cu obținerea succesului în concurența dintre orașe.[52]

Concurența dintre centrele urbane a contribuit la creșterea semnificativă a interacțiunii cu piața în mai multe regiuni din Europa, în zone extinse din Anglia, Germania, Olanda, Belgia, Franța și nordul Italiei. În Figura 9.7 sunt reprezentate valorile cumulate ale municipalităților și ale privilegiilor de a organiza târguri pentru landurile germane în intervalul 1100–1500. După anul 1200, numărul noilor municipalități în fiecare deceniu a crescut de la mai puțin de 10 la aproximativ 40. Aceste noi municipalități au fost urmate de un număr în creștere al acordării privilegiilor de a ține târguri. Aceste drepturi au avut efecte economice vizibile. De pildă, după ce un oraș mai mare sau mai mic primea dreptul de a organiza târguri, în orașul respectiv începeau de regulă să se ridice clădiri noi.[53] Această extindere rapidă a centrelor urbane și a dreptului de a organiza târguri (să ne gândim la „zilele de târg” ale populației Oromo) au antrenat o accelerare a interacțiunii cu piața a populației urbane și periurbane din Europa medievală.

În secolul al XIV-lea, în Anglia își desfășurau activitatea aproximativ 1 200 de târguri săptămânale și, așa cum observă specialistul în istoria economiei Gary Richardson, „aproape toată lumea putea ajunge ușor măcar la o piață”[54]. În zonele rurale, majoritatea oamenilor se aflau la o distanță mai mică de șapte kilometri, ceea ce înseamnă mai puțin de două ore de mers pe jos de cel puțin o piață, iar 90% din gospodării se găseau la mai puțin de trei ore de mers pe jos (9,5 kilometri sau mai puțin) de cea mai apropiată piață.

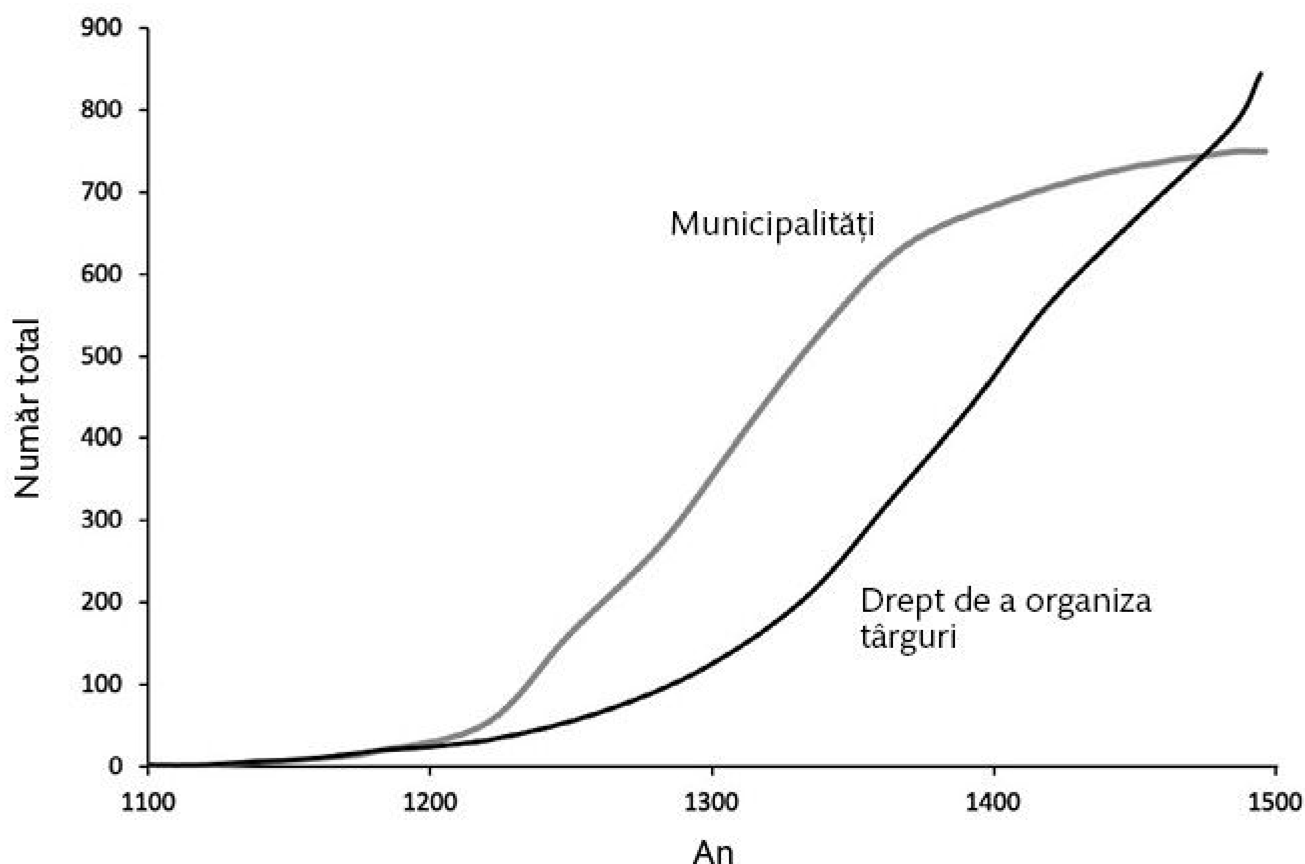


FIGURA 9.7. Numărul în creştere al municipalităților şi al acordării dreptului de a ține târguri în landurile germane în intervalul 1100–1500. Acest fenomen demonstrează atât accelerarea urbanizării, cât şi integrarea de piață.[55]

Acum să analizăm din nou datele referitoare la populația Oromo reprezentate în Figura 9.3. 90% din englezii din secolul al XIV-lea s-ar fi situat în cadranul stâng superior al diagramei, ceea ce sugerează că majoritatea persoanelor ar fi cooperat condiționat cu necunoscuți şi, aidoma populației Oromo din comunitățile cu un grad mai mare de interacțiune cu piața, ar fi trebuit să fie pregătite psihologic să formeze asociații voluntare care generează şi pun în practică acorduri explicite – contracte – pentru producerea de bunuri publice. Totuşi, spre deosebire de englezii din Evul Mediu, Oromo nu se pot deplasa cu uşurință ca să ajungă la oraşele din zonă, nu se pot întruni în asociații voluntare şi nici măcar nu pot achiziționa terenuri în apropierea oraşului. În schimb, sunt prizonieri în rețelele poligame ale clanurilor patriliniare. Terenurile sunt moştenite din tată în fiu, iar aranjamentele matrimoniale ajută la construirea de alianţe economice şi politice între clanuri. După cum am văzut, viața în cadrul unor asemenea instituții bazate pe rudenie modelează profiluri psihologice specifice.[56]

În comunitățile urbane ale Europei medievale succesul negustorilor şi al artizanilor depindea, parţial, de reputația lor în ce priveşte onestitatea şi

echitatea, precum şi de hărnicie, răbdare, precizie şi punctualitate. Aceste sisteme bazate pe reputație au favorizat cultivarea unor standarde sociale relevante, a elementelor care captează atenția şi a motivațiilor care se aplică tranzacțiilor impersonale. Tind să cred că aceste modificări în psihologia umană şi în standardele de reputație socială au jucat un rol important în creşterea accelerată a disponibilității creditului, factor care a alimentat revoluția comercială.[57]

Seturile de norme impersonale orientate în direcția pieței au dat naştere treptat Legii comerciale, desemnate de istorici prin sintagma lex mercatoria. Aceste norme specifice, care s-au transformat ulterior în legi, erau ciudate pentru că au avut ca efect eliminarea componentei relațiilor personale din tranzacții. Aceste norme ajunseseră din ce în ce mai mult să suprime diferențele de clasă, de familie sau de trib dintre cei care participau la înțelegere, tranzacție sau contract. Se pornea de la premisa că oamenii sunt corecți, dispuşi să coopereze şi oneşti în general, dar mai ales cu frații creştini. Treptat, răspândirea acestei lex mercatoria a oferit cadrul cultural, regulile şi aşteptările favorabile desfăşurării schimburilor comerciale între necunoscuți, fără vreo legătură cu emoțiile şi raporturile interumane care însoțesc interacțiunea socială. Un băiat putea cumpăra pâine la un preț bun de la fiica unei persoane pe care mama lui o ura, iar necunoscuți din oraşe îndepărtate puteau cumpăra, vinde şi acorda credite în moduri reciproc avantajoase pe baza unor contracte scrise.[58] Evident, vorbim despre un proces evolutiv lent, care chiar şi în zilele noastre se desfăşoară încet, deoarece anumite aspecte ale psihologiei umane şi ale instituțiilor bazate intens pe rudenie tind să-l țină pe loc. La multă vreme după Evul Mediu, normele pieței continuă să devină din ce în ce mai flexibile pentru a suprima diferențele de religie, rasă, gen şi preferințe sexuale care influențează şi astăzi şansele de angajare, salariile şi condamnările la închisoare.

Totuşi, pentru a înțelege răspândirea normelor pieței în Europa medievală, trebuie să recunoaştem rolul jucat de recentele asociații voluntare, de pildă oraşe sau ghilde, precum şi de psihologia individualistă a membrilor acestora. Dacă ar fi fost lăsați să acționeze pe cont propriu, indivizi lipsiți de scrupule ar fi fost liberi să abuzeze de bunăvoința necunoscuților gata să acorde credit sau să accepte o amânare a plății. Totuşi, pentru a putea evolua în această nouă lume socială, oamenii deveneau membri ai ghildelor, ai confreriilor, ai municipalităților şi ai unei mulțimi de alte organizații similare, după cum am văzut. Membrii care încălcau acordurile comerciale cu străinii puneau în pericol reputația organizațiilor lor, iar acestea din urmă îi puteau exclude din rândurile lor. Întrucât toate aceste organizații se aflau în competiție, erau motivate nu numai să-şi educe membrii în sensul respectării normelor sociale, ci să şi aplice regulile, să-i pedepsească pe cei care le încălcau şi să le ofere compensații victimelor. Concurența dintre organizațiile voluntare le favoriza pe acelea care îi deprindeau pe membrii lor în modul cel mai eficient să respecte lex mercatoria, întrucât pedepsirea membrilor şi oferirea de compensații victimelor erau costisitoare pentru organizație.[59]

Comunitățile urbane medievale cele mai prospere erau probabil cele care afirmau, susțineau şi întăreau aceste norme neoficiale prin instituții şi legi oficiale eficiente. Acest proces a fost declanşat de răspândirea unei alte asociații voluntare, anume universitatea. După redescoperirea Codului lui Iustinian al dreptului civil roman în secolul al XI-lea, un grup de studenți din străinătate care studiau dreptul la Bologna s-a întrunit într-un grup organizat, sau universitas, care avea ca obiectiv studiul şi educația. Curând, universități aveau să apară pretutindeni în Europa, ajungând până la Paris şi la Oxford la începutul secolului al XIII-lea. În anul 1500 d.Hr. în întreaga lume creştină existau mai bine de 50 de asemenea universități, aflate în competiție pentru atragerea de studenți şi de profesori. În cadrul universităților se formau avocați, teologi şi specialişti în arta compoziției, în logică şi oratorie, precum şi în matematică, muzică şi astronomie. De aici a rezultat o clasă de vorbitori de latină cu mobilitate locativă, care dețineau atât cunoştințe juridice ecleziastice, cât şi laice.[60]

Din analize istorice reiese că universitățile au impulsionat înflorirea economică a centrelor urbane în inima cărora existau. Este foarte probabil ca la acest rezultat să fi contribuit cărturarii educați în universități. Această nouă clasă socială nu numai că era alfabetizată, dar reuşea din ce în ce mai bine să deducă principii abstracte din haosul de tradiții şi legi existente, apoi să formuleze reguli şi politici bine structurate pentru comunitățile lor urbane. Legi formale au accelerat şi au standardizat şi mai intens obiceiurile existente referitoare la comerț şi la schimburile impersonale.[61]

Dezvoltarea timpurie a dreptului comercial şi contractual în Europa este importantă pentru că alte societăți complexe precum cea chineză nu au făcut progrese prea însemnate în acest domeniu înainte de secolul al XIX-lea, cu toate că erau mai sofisticate în alte sfere ale dreptului şi filosofiei. Este interesant de observat că negustorii şi membrii clanurilor din China redactau un mare număr de contracte personale, iar magistrații aplicau legi pentru a soluționa litigii generate de aceste contracte. Totuşi, în loc să aplice nişte principii abstracte şi impersonale pe baza unor reguli codificate, magistrații se bazau pe un amestec de obiceiuri locale, împreună cu relațiile de clasă şi interpersonale implicate, oferind echivalentul unei soluționări neangajante a disputelor. Cu alte cuvinte, datorită psihologiei lor diferite, ei recurgeau la o abordare a legii care avea un caracter holistic şi relațional mai pronunțat.[62]

Concluzii

Aşa cum am văzut din analiza religiei, a relațiilor de rudenie şi a pieței, instituțiile ne pot modela substanțial psihologia socială. Acest fenomen s-a manifestat diferit în regiuni diverse, cu norme sociale orientate spre schimb care, în unele cazuri, au evoluat astfel încât au dat naştere unui comerț fluid între caste ocupaționale şi grupuri etnice şi religioase. În Asia de Sud, de pildă, anumite porturi medievale au creat relații de schimb durabile între

comercianți hinduşi şi musulmani în zona Oceanului Indian. Sute de ani mai târziu, la multă vreme după desființarea rutelor comerciale islamice de către puterile europene, în porturile comerciale conflictele interetnice între hinduşi şi musulmani au fost mai puțin violente decât cele din oraşele care nu fuseseră centre comerciale. Se pare că schimburile comerciale dintre aceste grupuri au dus la edificarea unor instituții informale durabile, ale căror efecte psihologice au continuat multă vreme după încetarea comerțului.[63]

Aceste efecte prosociale pot fi observate azi în lumea întreagă prin analiza relației dintre situarea unei comunități în apropierea unor cursuri de apă importante şi unor oceane şi atitudinea locuitorilor săi față de străini şi imigranți. Cursurile de apă importante şi oceanele au fost şi rămân arterele comerțului global. Proximitatea unui port implică apropierea de un centru urban în care normele, practicile şi credințele au fost modelate mai puternic de comerț decât în alte părți.

Acest fapt sugerează că Europa Occidentală a avut un avantaj de ordin geografic asupra multor altor zone ale lumii în dezvoltarea comerțului: această regiune dispune de un număr foarte mare de porturi naturale şi de cursuri de apă navigabile, precum şi de mări atât în nord (Marea Baltică), cât şi în sud (Mediterana).[64] Odată ce normele pieței au început să se dezvolte, s-au răspândit rapid de-a lungul cursurilor de apă în terenul fertil al porturilor. Această pregătire din punct de vedere geografic trebuie că a dinamizat procesul integrării în relațiile comerciale pe care l-am descris anterior.

Să rezumăm: dizolvarea instituțiilor bazate intensiv pe rudenie a deschis calea urbanizării şi formării de oraşe libere şi de oraşe care beneficiau de carte de privilegii, devenind astfel mai autonome în privința guvernării. Dezvoltarea urbană, adesea dominată de negustori, a generat niveluri crescute ale integrării de piață şi, deducem noi, niveluri mai ridicate de încredere impersonală, echitate şi cooperare. În timp ce se petreceau aceste schimbări psihologice şi sociale, oamenii au început să se gândească la idei precum drepturi individuale, libertăți personale, stat de drept şi protejare a proprietății private. Aceste idei rezonează cu noua psihologie culturală mai bine decât multe alte variante.

Europa premodernă, aflată în proces de urbanizare, se transforma dinspre centru către periferie, la nivelul tuturor straturilor sociale. Ultimele grupuri la care au ajuns aceste transformări psihologice şi sociale durabile au fost (1) practicanții agriculturii de subzistență din zone îndepărtate şi (2) reprezentanții nivelurilor celor mai înalte ale aristocrației, care au continuat să-şi consolideze puterea secole de-a rândul prin relații strânse de rudenie, la multă vreme după ce au fost excluşi din clasele urbane de mijloc.

Evident, nu a fost vorba despre un proces de tranziție lin şi constant, nici măcar în centrele urbane aflate în dezvoltare rapidă. Una dintre cele mai mari amenințări la adresa asociațiilor voluntare au fost şi rămân relațiile de rudenie. S-a întâmplat adesea ca organizații noi, printre care chiar bănci şi

guverne, să fie uzurpate o vreme de familii mari şi puternice, consolidate prin intermediul unor căsătorii aranjate.[65] Cu toate acestea, aşa cum am observat anterior, este vorba despre o călătorie cu pericole, întrucât Biserica a anihilat aproape în totalitate instrumentele de bază ale rudeniei intensive. Sub imperiul acestor constrângeri, afacerile de familie s-au luptat din greu să facă față concurenței cu alte forme de organizare. În acelaşi timp, exista o probabilitate mai mare ca filiațiile puternice politic sau economic să dispară în absența poligamiei, a moştenirii tradiționale, a dreptului de recăsătorire şi a posibilității adopției. Când familiile regale dominante s-au stins cu totul, comunitățile urbane au avut adeseori capacitatea de a-şi reconfigura instituțiile formale în moduri mai atrăgătoare cu ajutorul unei protopsihologii WEIRD.

10. Îmblânzirea concurenţei

Dar războiul, putem conchide, este un mijloc foarte eficient de promovare a coeziunii sociale prin aceea că le oferă membrilor societății ocazia de a atenua diferențele dintre facțiuni şi de a se uni în încercarea susținută de a atinge un scop comun.

Robert F. Murphy (1957, p. 1034), antropolog, etnograf, specialist în studiul comunității Mundurucú din jungla amazoniană

Iată o afirmație surprinzătoare: o concurență mai strânsă între asociații voluntare, fie că este vorba despre oraşe, universități, ghilde, biserici, mănăstiri sau corporații moderne, poate ridica nivelul încrederii şi corectitudinii oamenilor şi poate amplifica disponibilitatea de a coopera cu necunoscuți. De-a lungul istoriei, proliferarea asociațiilor voluntare în Europa, începând cu Evul Mediu matur, a dus la o concurență mai puternică şi mai susținută între grupuri. Acest fapt, la rândul lui, a contribuit atât la creşterea, cât şi la menținerea ulterioară a unor niveluri ridicate de prosocialitate impersonală. Pentru a înțelege de ce, să aruncăm mai întâi o privire asupra modului în care psihologia umană reacționează la competiția între grupuri, după care ne vom concentra asupra impactului pe care l-a avut războiul în ultimul mileniu.

Război, religie şi psihologie

După decenii de sărăcie tot mai accentuată, în Sierra Leone, o țară din Africa de Vest, a izbucnit războiul civil în 1991. S-au comis acte de violență împotriva populației civile, au avut loc asasinate în masă, copii au fost aruncați în luptă cu forța şi s-au comis crime de război inimaginabile. Conflictul a cuprins întreaga țară, pe măsură ce satele au devenit ținta dublă a grupărilor rebele şi a forțelor guvernamentale. Uneori, aceste grupări

armate răscoleau zona în căutare de enclave inamice, iar alteori prădau comunități paşnice, împiedicau alegerile sau furau diamante aluviale ca să cumpere alimente şi arme. Ca reacție la aceste amenințări, multe comunități îşi formau propriile miliții pentru apărare, constituite pe baza instituțiilor tradiționale şi a autorității conducătorilor. Când s-a încheiat, în 2002, războiul făcuse mai mult de 50 000 de victime din rândul civililor, dislocase aproape jumătate din populație şi lăsase în urmă mii de persoane mutilate şi vătămate.[1]

O echipă de cercetători condusă de economista Alessandra Cassar a sosit în Sierra Leone în 2010 cu o gamă de experimente comportamentale simple menite să evalueze motivațiile oamenilor pentru corectitudine față de membrii comunităților proprii şi ai altor comunități. În cadrul acestor experimente, sătenii au fost distribuiți în perechi anonime care aveau să interacționeze o singură dată fie cu un consătean ales aleatoriu, fie cu cineva dintr-un sat îndepărtat. Într-una dintre sarcinile experimentale, Jocul Împărțirii, participanții au trebuit să aleagă între (A) 5 000 de leoni pentru ei înşişi şi 5 000 pentru cealaltă persoană sau (B) 7 500 de leoni pentru ei înşişi şi 2 500 pentru cealaltă persoană. Participanții puteau opta pentru o împărțire egală (A) sau pentru creşterea profitului propriu în detrimentul celeilalte persoane, adică varianta (B). În alt experiment participanților li se oferea posibilitatea de a alege între (A) suma de 5 000 pentru fiecare dintre ei sau (B) 6 500 pentru ei şi 8 000 pentru cealaltă persoană. În al doilea experiment, intitulat Jocul Invidiei, jucătorii îşi puteau mări propriul profit prin alegerea opțiunii (B), dar, dacă mergeau pe această variantă, cealaltă persoană primea mai mult decât ei. Miza era substanțială aici: 5 000 de leoni reprezentau aproximativ salariul pentru o zi de muncă (1,25 de dolari) al unui cetățean mediu.

Această echipă de cercetători, căreia m-am alăturat şi eu ulterior, a ales Sierra Leone pentru că a vrut să vadă efectele transformatoare ale experienței războiului asupra oamenilor. Sondaje efectuate la nivel național indicau faptul că războiul afectase familiile şi gospodăriile în grade diferite, chiar în cadrul aceloraşi sate. Unele familii suferiseră pierderea unor membri, iar în altele rămăseseră persoane mutilate. Alte familii fuseseră strămutate pentru că locuințele sau terenurile lor agricole fuseseră distruse. Alte familii se confruntaseră atât cu moartea unor membri, cât şi cu strămutarea. Echipa noastră i-a intervievat pe participanți cu privire la măsura în care fuseseră afectați de război, folosind date la nivel național. Aproximativ jumătate dintre familii suferise deopotrivă pierderi umane, invaliditate şi dislocare, în timp ce cealaltă jumătate nu se confruntase cu nimic din toate acestea. Voi desemna primul grup prin sintagma „cel mai puternic afectați”, iar pe al doilea prin cea de „cel mai puțin afectați”. Categoric, toți fuseseră afectați de război într-un fel sau altul, aşa că întrebările noastre despre strămutare, pierderi umane şi invaliditate erau menite să surprindă impactul relativ al războiului.

Experiențele de război trăite de aceşti oameni cu opt ani în urmă le-au influențat semnificativ comportamentul în cadrul experimentelor noastre (Figura 10.1). În Jocul Împărțirii, participanții care avuseseră cel mai puțin

de suferit în timpul războiului au ales împărțirea egală în aproximativ o treime dintre ocazii, indiferent de beneficiar. Spre deosebire de aceştia, participanții care fuseseră puternic afectați de război au optat mai des pentru împărțirea în mod egal între ei şi consăteni în comparație cu împărțirea în mod egal între ei şi locuitorii unor sate îndepărtate. Procentul acelora care au împărțit banii între ei şi consăteni în mod egal în cadrul Jocului Împărțirii a crescut vertiginos de la 33% la 60% în cazul participanților care suferiseră mai mult de pe urma războiului. În Jocul Invidiei, odată cu creşterea suferințelor provocate de război a crescut şi procentul alegerii unei sume egale pentru consăteni de la 16% la 41%. Altfel spus, oamenii care avuseseră mai mult de suferit erau mai dispuşi să renunțe la 1 500 de leoni pentru a rămâne la egalitate cu membrii comunității lor. Totuşi, în privința locuitorilor din satele îndepărtate, lucrurile au stat exact invers: cei afectați de război într-o mai mare măsură şi-au manifestat preferința pentru împărțirea în mod egal cu necunoscuții de două ori mai puțin. În ansamblu, aceste experimente, împreună cu altele, sugerează că războiul consolidează tendințele egalitare ale unei persoane, dar că aceste tendințe sunt manifestate doar față de membrii comunității din care face parte persoana respectivă.[2]

Trebuie să subliniem că, spre deosebire de multe alte războaie civile, majoritatea victimelor din Sierra Leone nu au fost vizate din cauza etniei sau a convingerilor religioase, iar țara nu a fost divizată pe aceste criterii. Atât studiile efectuate de noi, cât şi cele de anvergură, la nivel național, arată că o mare parte a violențelor suferite de sătenii de rând au fost aleatorii. Milițiile locale năvăleau într-o comunitate trăgând orbeşte în toate direcțiile, după care incendiau locuințele care le erau la îndemână, în timp ce sătenii se ascundeau sau fugeau. Aceasta înseamnă că, întocmai ca în cazul testelor aleatorii de control folosite pentru a verifica eficiența unor medicamente noi, oamenii au fost în mare măsură afectați aleatoriu de acte de violență în timpul războiului. Această cvasirandomizare ne permite să deducem cu prudență că, de fapt, războiul este cauza transformărilor psihologice surprinse în experimentele noastre.[3]

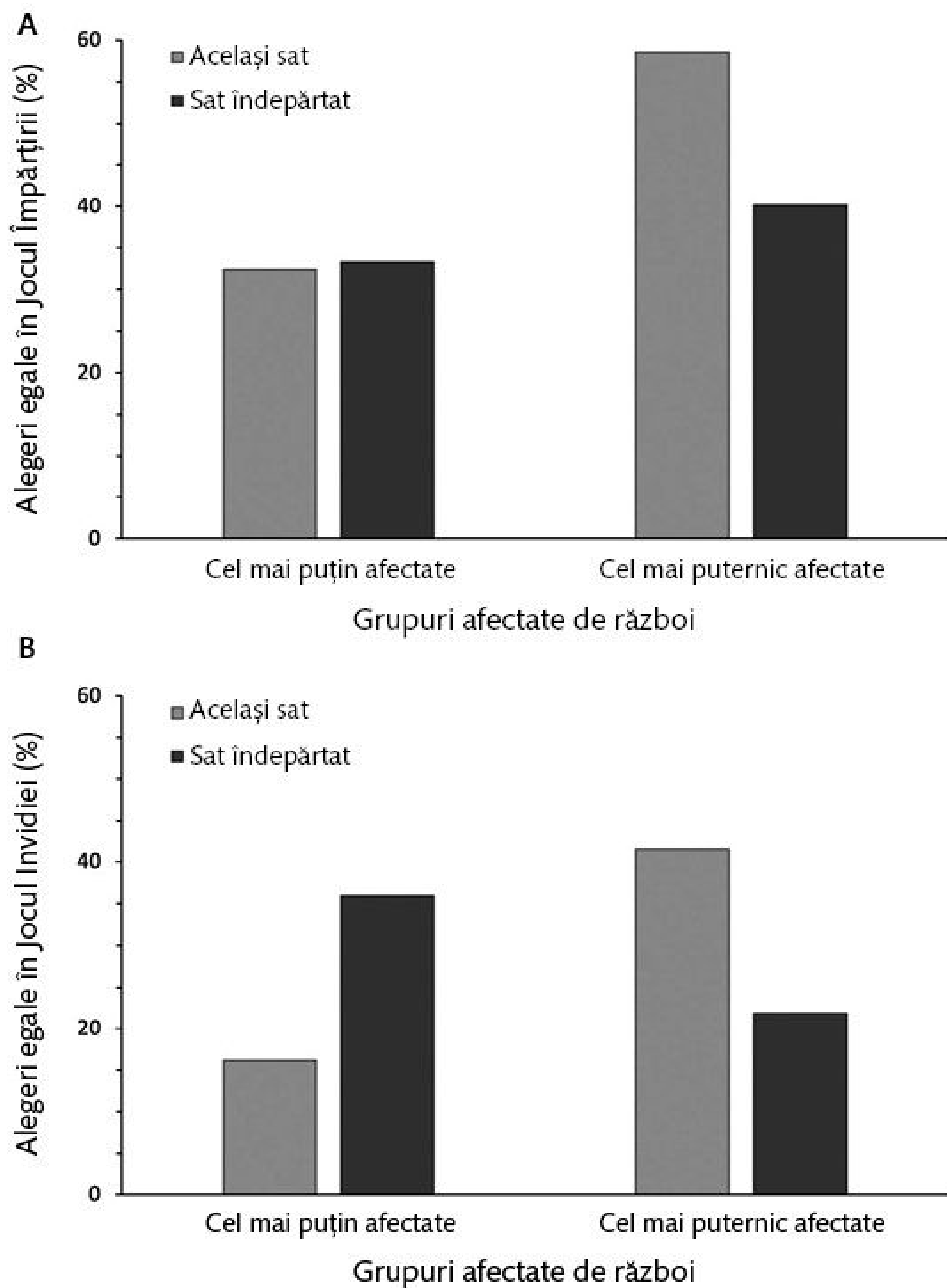


FIGURA 10.1. Efectele suferințelor produse de războiul din Sierra Leone reflectate în Jocul Împărțirii (A) şi în Jocul Invidiei (B) atât în cazul interacțiunii cu locuitorii aceluiaşi sat, cât şi cu cei din sate îndepărtate.

Modele similare s-au conturat când au fost studiați jucători dintr-un turneu de fotbal stradal din Kenema, o capitală a unei regiuni răsăritene din Sierra Leone, situată la numai 30 de kilometri de cartierul general al rebelilor. Cercetătorii au studiat jucători de fotbal cu vârste cuprinse între 14 şi 31 de ani care se întreceau într-un campionat orăşenesc al echipelor de cartier.

Participanții au trecut printr-o gamă de experimente psihologice menite să le evalueze corectitudinea şi competitivitatea atât față de coechipieri (vecinii lor), cât şi față de membrii altor echipe. Pentru a evalua corectitudinea, participanții au jucat anonim Jocul Dictatorului în care beneficiarul era fie un coechipier, fie un jucător din altă echipă. Pentru a măsura competitivitatea, jucătorilor li s-au acordat 10 şanse de a introduce o minge de fotbal într-un coş aflat la o distanță de patru metri. Aveau de ales între: (A) să se ia la întrecere cu alt jucător, care era fie coechipier, fie un jucător din altă echipă sau (B) să primească 500 de leoni pentru fiecare coş. Dacă jucătorii alegeau să concureze (opțiunea A), primeau 1 500 de leoni pentru fiecare coş, numai cu condiția de a-şi învinge adversarul, iar dacă pierdeau nu mai primeau nimic.

Din rezultate reiese că aceia care fuseseră afectați direct de război se dovedeau mai dispuşi să împartă în mod egal cu propriii coechipieri şi mai competitivi în relație cu membrii altor echipe. O suferință mai intensă produsă de război îi determina pe jucători să facă oferte de valoare mai mare (şi mai echilibrate) coechipierilor în cadrul Jocului Dictatorului, dar nu influența ofertele făcute celorlalți participanți. Tot astfel, când au trebuit să decidă dacă să concureze sau nu cu membrii altor echipe în jocul aruncării mingii, cei afectați de război într-o măsură mai mică au preferat să nu profite de această ocazie, concurând în mai puțin de 25% din ocazii, spre deosebire de cei afectați într-o măsură mai mare, care au ales să se întreacă în aproape 75% din ocazii. În schimb, suferința produsă de război nu a influențat deciziile jucătorilor de a concura împotriva propriilor coechipieri. Aceste modele experimentale au fost oglindite în jocul de fotbal: cei afectați într-o măsură mai mică au primit zero cartonaşe de atenționare (pentru încălcarea regulilor), în timp ce probabilitatea ca aceia afectați într-o măsură mai mare să fie penalizați măcar o dată a fost de aproape 50%. Aici, experiența războiului pare din nou să favorizeze motivații egalitare mai puternice față de membrii propriului grup, precum şi un spirit de competiție mai accentuat împotriva grupurilor străine.[4]

Efectele psihologice ale războiului par să fie resimțite în politica şi în societatea civilă din Sierra Leone. Din sondaje reprezentative efectuate la nivel național în 2005 şi 2007, analizate de economiştii John Bellows şi Ted Miguel, probabilitatea ca oamenii afectați direct de război să participe la întrunirile comunității, să voteze la alegeri şi să devină membri ai unor grupuri politice şi sociale a fost mai ridicată. Datele sugerează că probabilitatea ca persoanele afectate mai intens de război să devină membre ale unor comitete manageriale din şcoli şi să participe la acțiuni de curățare şi de modernizare a drumurilor locale (un bun public) este mai mare. Între aceste rezultate şi studiile experimentale descrise anterior există o perfectă corespondență, sugerându-se astfel că experiența războiului a alimentat motivația oamenilor de a deveni membrii unor asociații voluntare şi de a participa la administrarea comunității.[5]

Dovezile efectelor de durată ale războiului asupra psihologiei umane şi ale influenței sale asupra instituțiilor formale nu se limitează la Sierra Leone. În ultimii ani, un număr din ce în ce mai mare de studii din Nepal, Israel,

Uganda, Burundi, Liberia, Asia Centrală şi Caucaz scot la iveală modele similare folosind o varietate de experimente psihologice, printre care şi Jocul Ultimatumului şi al Bunurilor Publice, precum şi un spectru larg de întrebări din chestionare referitoare la încredere, vot şi participare la grupuri sociale. De pildă, după un deceniu de război civil în Nepal, comunitățile afectate de actele de violență comise în timpul războiului au cooperat mai mult în cadrul Jocului Bunurilor Publice (în privința interacțiunii între membrii aceleiaşi comunități); probabilitatea ca aceştia să voteze şi să se alăture unor grupuri locale este mai ridicată. De fapt, în timp ce din comunitățile care nu fuseseră afectate de război lipseau complet asociațiile voluntare, 70% din cele afectate au dezvoltat organizații precum cooperative agricole, coaliții de femei şi asociații de tineret. Încă o dată observăm că războiul a alimentat motivațiile oamenilor de a se înscrie în asociații voluntare.[6]

Pentru a înțelege de ce războiul are un asemenea efect asupra psihologiei umane, să trecem în revistă câteva dintre ideile dezvoltate în capitolele 2, 3 şi 4. Dată fiind apariția evoluției culturale din ultimele două milioane de ani, concurența dintre cete, clanuri şi triburi a impulsionat răspândirea culturală a normelor sociale de cooperare care le-a dat posibilitatea grupurilor de a supraviețui atât unor conflicte violente dintre grupuri, cât şi unor dezastre naturale precum inundații, cutremure, perioade de secetă şi erupții vulcanice. Printre normele şi credințele favorizate de acest proces cultural evolutiv am văzut exemple care au legătură cu împărțirea hranei, ritualurile comune şi tabuurile privitoare la incest. Asemenea norme, împreună cu cele legate de ajutorul reciproc şi de apărarea comună, unesc indivizii într-o rețea socială complexă de care depind pentru supraviețuire. Adaptarea la această lume ancestrală ne-a dotat specia cu o reacție dezvoltată genetic la război şi la alte şocuri, reacție care se pare că funcționează în cel puțin trei moduri. Mai întâi, şocurile ne declanşează psihologia interdependenței, determinându-ne să investim mai mult în legăturile sociale şi în comunitățile pe care ne bazăm. În caz de război, aceasta depinde de cine anume dintre noi este ținta atacurilor. Dacă oamenii simt că populația „Ilahita” este atacată, atunci încep să manifeste şi mai multă susținere față de consătenii lor şi aşteaptă ca şi ceilalți să procedeze la fel. În cazul celor care nu dispun de rețele interpersonale, şocurile îi vor motiva să pornească în căutarea de relații şi de comunități noi. În al doilea rând, având în vedere că normele sociale au evoluat cultural astfel încât să promoveze supraviețuirea grupurilor, războiul şi alte şocuri ne pot întări psihologic ataşamentul față de aceste norme şi credințele care le însoțesc. Astfel, în măsura în care normele sociale prescriu forme variate de cooperare, oamenii vor coopera mai strâns de-a lungul unor coordonate normative şi vor fi mai dispuşi să pedepsească deviațiile de la aceste standarde.

Aceste două influențe psihologice – consolidarea grupurilor interdependente şi întărirea normelor – se combină cu alte aspecte ale psihologiei noastre pentru a crea un al treilea efect: războaiele, cutremurele şi alte dezastre intensifică loialitatea religioasă a oamenilor şi participarea rituală, ceea ce are ca rezultat dezvoltarea grupurilor religioase. Acest fapt derivă dintr-un binom de motive interrelaționate. Mai întâi, prin consolidarea normelor

sociale şi a credințelor aferente, războaiele şi alte experiențe traumatizante pot adânci credința şi loialitatea oamenilor, ceea ce poate motiva o implicare mai angajată în grupuri religioase. În al doilea rând, prin activarea psihologiei interdependenței, experiențe traumatizante precum războiul îi motivează pe oameni fie să investească mai mult în comunitățile care le acordă sprijin, fie să li se alăture. Având în vedere că grupurile religioase oferă frecvent ajutor şi sprijin reciproc, acest efect tinde să amplifice participarea la aceste grupuri. Investiția substanțială în asemenea grupuri are adesea drept consecință o prezență mai ridicată la biserică sau la moschee, care, la rândul lor, întăresc credințele în domeniul supranatural (ca efect secundar). Pe lângă aceste efecte, religiile care promit viața după moarte şi conțin un set de ritualuri care contribuie la controlul anxietății devin şi mai atractive în contextul amenințărilor existențiale create de război şi de alte dezastre. Oamenii se vor simți mai atraşi de grupurile religioase, iar probabilitatea de a le părăsi este mai redusă în comparație cu retragerea din comunitățile nereligioase.

Aceasta sugerează că anumite grupuri religioase prezintă o triadă de beneficii: (1) rețele interdependente care oferă ajutor reciproc (2) loialități comune față de normele sacre şi (3) ritualuri şi credințe în sfera supranaturalului care ajută la controlul anxietății şi al incertitudinii. Într-o lume copleşită de războaie şi de alte dezastre, competiția între grupuri favorizează răspândirea seturilor religioase care conțin această triadă de beneficii, deoarece religiile vor câştiga în competiția cu grupurile cărora le lipsesc aceste calități cruciale (fapt care nu se datorează caracterului „de adevăr” al religiilor).[7]

Într-adevăr, acum există numeroase dovezi că atât dezastrele naturale, cât şi războiul adâncesc loialitățile religioase şi participarea la ritualuri. Prin combinarea datelor globale despre intensitatea cutremurelor, a erupțiilor vulcanice şi a furtunilor tropicale de-a lungul istoriei cu o cercetare amănunțită a credințelor religioase a peste un sfert de milion de persoane din mai bine de 90 de țări, economista Jeanet Bentzen a observat că locuitorii zonelor mai predispuse la dezastre sunt mai religioşi şi cred mai intens în Dumnezeu, în rai, în iad, în păcat şi în diavol. La fiecare mie de kilometri apropiere de epicentrul unei zone seismice, de un vulcan activ sau de o regiune lovită de tornade, proporția celor care declară că nutresc aceste credințe creşte cu 10 puncte procentuale. Asemenea efecte se întâlnesc pe fiecare continent şi în majoritatea marilor religii.[8]

Aceste efecte psihologice sunt înglobate în credințe şi în practici transmise cultural care durează de-a lungul generațiilor, şi după ce oamenii părăsesc zonele predispuse la dezastre. Când compară imigranți din a doua generație care au crescut împreună în aceeaşi țară europeană, Jeanet tot mai identifică tipare similare: copiii adulți ai imigranților sunt mai religioşi când mamele lor provin din locuri predispuse la dezastre naturale.[9]

Războiul, la fel ca dezastrele naturale, amplifică loialitățile religioase ale oamenilor. Folosind aceeaşi abordare pe care tocmai am descris-o pentru a stabili legătura dintre război şi motivațiile sociale, eu şi colaboratorii mei am

analizat date culese prin chestionare din Uganda, Sierra Leone şi Tadjikistan (Asia Centrală) pentru a studia impactul războiului asupra religiei. Din analiza noastră reiese că există o probabilitate mai ridicată ca persoanele afectate de război într-o măsură mai mare (1) să se alăture unor grupări religioase (la biserică sau moschee); (2) să participe la ritualuri şi (3) să-şi considere comunitatea religioasă drept cel mai important grup din care fac parte. Din datele noastre reiese nu doar că experiența războiului îi îndeamnă pe oameni să se alăture unor organizații voluntare în general, dar şi că aceste organizații voluntare tind să aibă un caracter religios. Efectele sunt foarte considerabile: atât în Uganda, cât şi în Tadjikistan, experiența războiului dublează sau chiar triplează procentul membrilor unui grup religios. Nu deținem date despre credințele religioase ale oamenilor, dar, luând în calcul analiza efectuată de Jeanet, se pare că războiul accentuează credința în rai, iad, păcat şi diavol. Totuşi, chiar dacă războiul nu face altceva decât să ducă la creşterea participării la ritualuri (constatare susținută direct de datele noastre), alte studii arată că participarea la ritual duce la adâncirea credinței religioase.[10]

Datele despre război şi religie arată şi că aceste efecte se intensifică – nu slăbesc – în perioadele postbelice. Evident, această tendință nu poate continua la nesfârşit, dar datele noastre sugerează că loialitățile religioase ale oamenilor pot continua să devină din ce în ce mai profunde cel puțin 12 ani după încheierea unui conflict. Aceasta se poate întâmpla din mai multe motive, dar una dintre explicațiile principale este că, atunci când un număr mai mare de oameni sunt afectați de acelaşi eveniment traumatizant în acelaşi timp, ei vor începe să interacționeze preferențial cu semeni de-ai lor care au aceleaşi concepții, formând sau alăturându-se unor organizații religioase. Cu cât loialitățile membrilor acestor grupuri sunt mai puternice, cu atât mai intense vor fi cooperarea şi succesul generat în sânul lor, ceea ce va duce la atragerea unui număr şi mai mare de membri (de obicei mai puțin devotați) care vor îmbrățişa ulterior credințele şi normele celor din noul grup. Aceasta poate duce la amplificarea treptată a efectelor psihologice de durată ale evenimentelor traumatizante asupra credinței religioase în anii care urmează unui conflict sau unui dezastru natural.[11]

În ansamblu, această cercetare sugerează că experiența războiului (1) îi motivează pe oameni să investească în rețelele lor interdependente, care pot fi clanurile, triburile, oraşele sau comunitățile lor religioase; (2) le întăreşte adeziunea față de normele sociale şi (3) le amplifică devotamentul religios. Aceasta înseamnă că războiul poate crea efecte psihologice distincte, în funcție de identitatea de grup, de normele sociale şi de credințele religioase ale unei persoane. De pildă, experiența traumatizantă a unui război îi poate lega mai strâns pe unii oameni de tribul lor, iar pe alții de țara lor; poate intensifica adeziunea la normele castei (care prescriu atitudini diferite față de cei din caste diferite); poate dinamiza normele impersonale care recomandă corectitudine față de străini şi poate adânci credința unei persoane într-o divinitate care solicită o moralitate universală sau într-un spirit ancestral care se concentrează asupra menținerii unei filiații patriliniare străvechi.

Războiul civil din Tadjikistan ilustrează aceste efecte. După dezmembrarea Uniunii Sovietice, falii politice au separat mulțimea de clanuri care formează grupul etnolingvistic tadjik – unele clanuri susțineau guvernul, altele nu. În anumite comunități, prin asmuțirea unui clan sau grup etnic împotriva altuia, războiul declanşa suspiciuni mocnite şi uneori chiar conflicte între vecini. În această situație, impactul psihologic al războiului cimenta solidaritatea de clan şi normele tradiționale de rudenie: cei care fuseseră mai afectați de război manifestau mai multă încredere în conducătorii clanurilor lor (spre deosebire de oficialii guvernamentali), mai multă susținere față de aranjamentele matrimoniale (un obicei venerabil al clanurilor) şi o dorință mai puternică de a cunoaşte personal un negustor înainte de a face afaceri cu el (preferință pentru relații în detrimentul comerțului impersonal). Aspectele particulare ale faliilor la nivel național (clan versus clan) au influențat modul în care experiența conflictelor civile a modelat psihologia oamenilor din cadrul propriilor comunități. Există şanse mari ca, în situația în care clanurile ar fi dispărut de multă vreme, aranjamentele matrimoniale să fi fost considerate imorale, iar comerțul s-ar fi bazat pe principii impersonale, atunci impactul psihologic al comerțului să fi fost total diferit.[12]

Acum, deoarece începem să examinăm impactul istoric al războiului în Europa, să ținem cont de următoarele aspecte: din punct de vedere psihologic, războiul are tendința de a oferi mai multă coeziune relațiilor din rețele de interdependență, de a ne consolida devotamentul față de norme sociale importante şi de a ne adânci credința religioasă. Aceste transformări psihologice pot facilita extinderea societăților umane acordând un grad mai mare de putere instituțiilor statale prin mai multă încredere, conformism la cerințe şi contribuții la bunurile publice (de ex. întreținere a drumurilor, participare la vot, refuz de a lua mită). Cu toate acestea, războiul poate acționa ca un catalizator al diferențelor care separă grupurile religioase şi etnice din interiorul țărilor, generând astfel o spirală descendentă a capacității guvernelor de a funcționa eficient. Direcția favorizată de evoluția societății, când suferă intervenția traumelor produse de război, depinde de detalii care țin de identitatea de grup, de instituțiile existente (clanuri, domenii tribale şi oraşe autonome), de normele cele mai apreciate (loialitate față de clan şi corectitudine impersonală) şi, în special, de modul în care oamenii percep de ce parte se află fiecare.[13]

Europenii au făcut războaie, iar războaiele i-au făcut pe europeni şi mai WEIRD

După dezmembrarea Imperiului Carolingian în secolul al IX-lea, Europa s-a fragmentat în sute de regiuni administrative independente, de la rămăşițele vechiului imperiu şi teritoriile papale până la teritorii feudale controlate de conducători militari care-şi arogau drepturi aristocratice. Aceste unități politice erau în general de dimensiuni mici, comparabile cu statul El Salvador din zilele noastre. Poate că nu a existat nici o organizație teritorială demnă de a fi numită „stat”, cu excepția Imperiului Bizantin. Această

fragmentare a determinat o concurență acerbă între grupuri. Aşa cum se întâmplă în general cu entitățile politice, au început să-şi dispute teritoriile, resursele şi onoarea. În acelaşi timp, invadatorii vikingi începuseră să facă incursiuni sporadice în nord, jefuind şi prădând, în timp ce puternicele armate musulmane făceau presiuni spre nord, în Spania, Italia şi Turcia. Aşa cum am explicat în capitolul 3, competiția dintre grupuri a acționat dintotdeauna ca o forță propulsoare în evoluția socială. Cu toate acestea, în zorii Evului Mediu, s-a deschis o nouă cale spre complexitatea socială grație impactului social şi psihologic al PMF al Bisericii din Evul Mediu timpuriu.[14]

Războaiele au continuat să devasteze Europa încă o mie de ani după prăbuşirea Imperiului Carolingian, împingând-o către o cale fără ieşire, până când s-a instalat o pace relativă după al Doilea Război Mondial. Politologul şi sociologul istoric Charles Tilly apreciază că între anii 1500 şi 1800 conflictele militare dintre organizațiile statale europene au durat aproximativ 80%–90% din toți aceşti ani şi că situația a stat chiar mai rău în cele cinci secole precedente. Dacă luăm doar cazul Angliei, această țară s-a aflat în conflict militar aproximativ jumătate din intervalul 1100–1900. Acest conflict susținut dintre grupuri a acționat ca o forță motrice asupra evoluției societății, aşa cum am văzut în capitolul 3: societățile europene s-au extins, au devenit mai puternice şi mai complexe; cele care nu au făcut-o au dispărut sau au fost înghițite. Instituții politice şi militare din ce în ce mai eficiente s-au impus, au concurat una împotriva alteia, s-au recombinat şi s-au extins în dauna configurațiilor mai puțin eficiente. Încet, pe parcursul acestui proces de selecție îndelungat şi neobişnuit, statele teritoriale au fuzionat în cele din urmă, s-au elaborat constituții (carte) la nivel național şi au început experimente democratice de anvergură.[15]

De la bun început, aceste războaie au împins populațiile rurale în brațele protectoare ale oraşelor mici şi mari, alimentând totodată făurirea de arme noi, construcția de castele şi de ziduri de apărare. Cu toate acestea, în acest nou context social, starea de război permanent din anumite locuri a realizat ceva mai profund şi mai durabil: a zguduit psihicul uman, accelerând astfel evoluția culturală într-o direcție nouă, concentrată asupra persoanelor, a asociațiilor voluntare şi a interacțiunilor impersonale.

Evident, războiul permanent dintr-o anumită regiune este ceva comun pentru specia noastră, iar Europa, cu siguranță, n-a fost prima regiune care să treacă prin conflicte sfâşietoare. Dar ceva a fost diferit şi anume faptul că, înainte de secolul al X-lea, Biserica şi PMF au împins unele populații într-un nou spațiu social şi psihologic. Clanurile, filiațiile şi triburile au fost distruse sau cel puțin slăbite foarte mult. Eliberați de constrângerile impuse de instituțiile bazate pe rudenie, oamenii erau în căutarea de noi relații, asociații şi comunități voluntare. În acest context social, trauma războiului a avut efecte psihologice distincte. Aşa cum am arătat anterior, războiul (1) a alimentat formarea de noi grupuri sociale voluntare, (2) a consolidat asociațiile existente, a întărit normele sociale impersonale ale acestor asociații şi (3) a adâncit devotamentul religios. Luate împreună, aceste transformări psihologice şi sociale determinate de război au dinamizat

formarea de noi organizații, legi și guverne formale, concepute pe măsura unei psihologii cu un caracter individualist și impersonal mai pronunțat.

Pentru a înțelege acest aspect, să ne concentrăm pe impactul psihologic asupra unor populații din societăți cu instituții bazate pe rudenie. În astfel de comunități, șocul produs de război ar trebui să contribuie la intensificarea legăturilor cu rețele extinse de rudenie și a relațiilor durabile; să adâncească devotamentul față de zei ancestrali sau de zeități tribale; să sporească adeziunea la norme care prescriu loialitatea față de clan sau de rude (nepotism), căsătoria între veri și respectul față de vârstnici. După cum am văzut, în Tadjikistan, trauma produsă de război a sporit încrederea oamenilor în bătrânii clanului și a întărit aranjamentele matrimoniale. În Sierra Leone, războiul a determinat formarea unor forțe defensive locale pe baza instituțiilor tradiționale. Tuzin a observat că, în cazul populației Sepik, războiul a întărit atât loialitățile de clan, cât și devotamentul oamenilor față de cei din aceeași generație, față de partenerii de ritual și față de codul Tambaran. De fapt, coeziunea întregului sistem se poate să fi fost asigurată de impactul psihologic al războiului: codul Tambaran al populației Ilahita s-a dizolvat la câteva zeci de ani după ce conflictele din comunitatea Sepik au fost înăbușite de forțele australiene.

Să aruncăm acum o privire asupra Chinei antice. După un mileniu de lupte sângeroase, numărul unităților administrative a crescut de la 120, în anul 1200 î.Hr., până ce au devenit un stat unitar stabil sub conducerea dinastiei Han de Vest în 206 î.Hr. Înainte de încheierea acestui proces de extindere, împăratul și descendenții săi primiseră deja Mandatul Ceresc – îndeplineau o misiune divină. Aceasta însemna că puteau concepe legi fără a trebui să li se supună. Elitele politice funcționau ca familii și clanuri, nu ca indivizi, și erau interconectate prin căsătorii în scop de alianțe politice. Atât puterea, cât și privilegiile se transmiteau pe linie paternă. Oamenii de rând se bazau, de asemenea, pe rudenie, cu toate că membrii claselor conducătoare aveau grijă ca instituțiile bazate pe rudenie ale acestora să nu capete o forță prea mare. Chiar celebrii discipoli ai lui Confucius, care aveau rolul de sfetnici iluminați ai primilor împărați chinezi, proveneau din rândul elitelor.[16] Evident, ultimii concurenți din cadrul acestei competiții au asigurat tranziția de la organizații tribale ierarhizate la state prin introducerea unor instituții non-relaționale menite să medieze între familiile elitelor și restul populației (Figura 3.3). Și, așa cum se întâmplă adesea, aceste norme au derivat fie direct din sfera militară (de ex. promovare pe baza meritelor), fie au fost în slujba unor forțe militare (de ex. recrutare și taxe). Cu toate acestea, de-a lungul acestui drum deschis cu forța de război, nici un oraș, mare sau mic, nu a luat hotărârea de a le acorda cetățenilor drepturi garantate sau de a redacta o cartă prin care să formeze o adunare reprezentativă pentru a dezbate legile locale. E puțin probabil să se fi gândit cineva la așa ceva. Și chiar dacă s-ar fi gândit, ar fi fost foarte complicat să-i convingă pe alții să accepte asemenea idei, dat fiind modul în care instituțiile bazate pe rudenie structurează stimulii sociali și generează motivațiile psihologice care favorizează loialitatea față de clan, respectul față de autoritate, devotamentul față de tradiție și o moralitate contextualizată, relațională.[17]

În schimb, comunitățile care s-au ridicat din cenușa Imperiului Carolingian au urmat un traseu distinct, întrucât se aflau de sute de ani sub influența Bisericii și a PMF. PMF nu doar că subminase instituțiile bazate pe rudenie și favorizase familiile nucleare, dar făcuse imposibilă reconstituirea acestor instituții străvechi. În schimb, beneficiind de fundalul moralității creștine universale, oamenii s-au alăturat unor asociații voluntare precum municipii, confrerii, universități, ghilde și organizații religioase și militare (de ex. templierii), care adeseori le puneau la dispoziție membrilor sprijin reciproc (în caz de vătămare), siguranță personală și un sentiment de apartenență la grup. În același timp, normele pieței referitoare la schimbul impersonal se răspândeau, fiind treptat incluse în contracte comerciale, în legi comerciale și în constituții urbane.

În acest nou context, prin adâncirea loialității oamenilor față de asociațiile voluntare din care făceau parte (printre care se numărau și orașele lor), prin întărirea normelor de prosocialitate față de creștini necunoscuți și prin consolidarea credinței religioase, experiența traumatizantă a războiului a impulsionat formarea de noi instituții impersonale (inclusiv a celor legate de guvern și de comerț), a încurajat adoptarea de legi centrate pe individ și a motivat contribuții mai substanțiale la binele public la nivelul comunităților urbane și al statelor naționale.

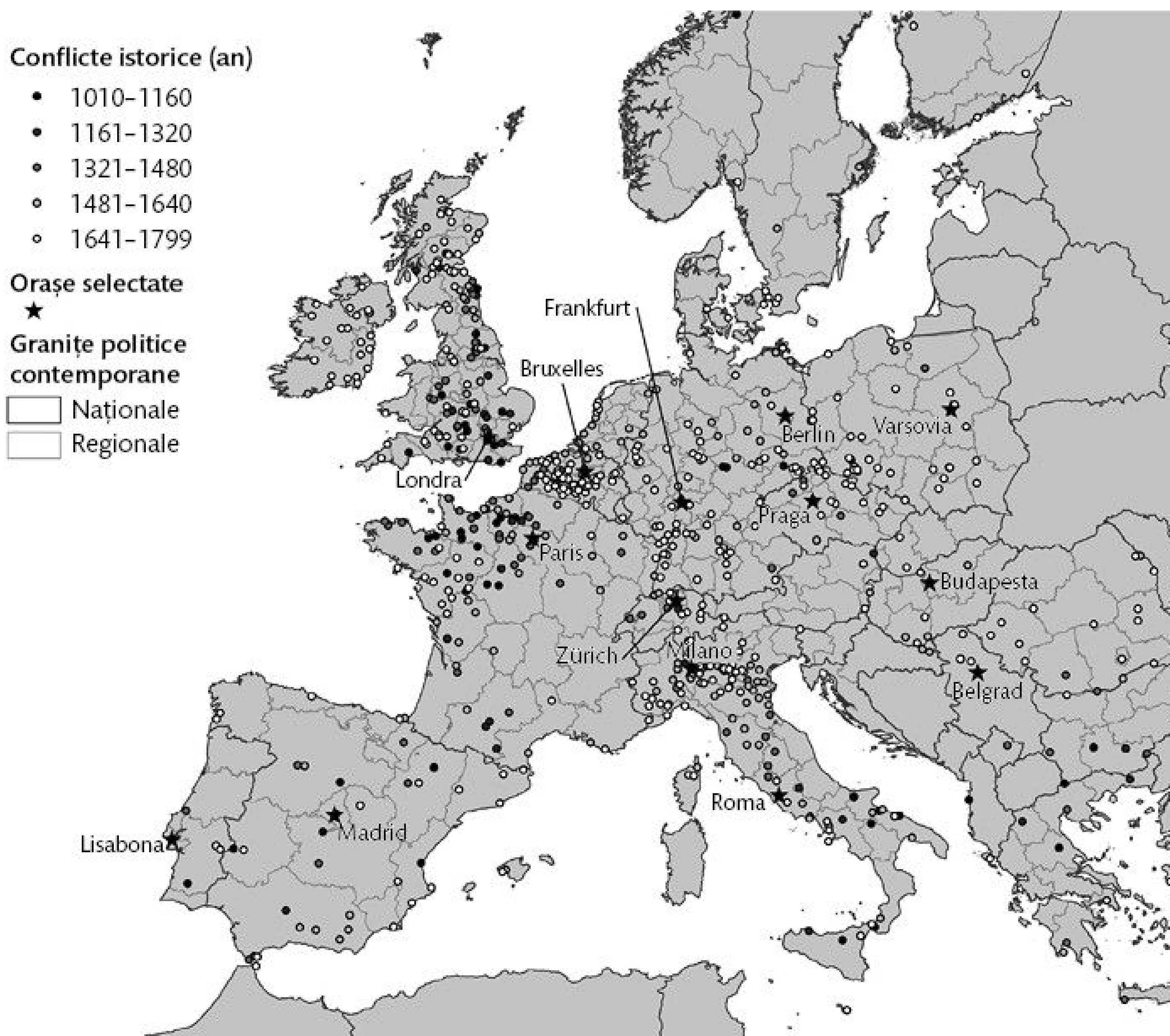


FIGURA 10.2. Distribuție a luptelor şi a asediilor din Europa în intervalul 1000–1800. Punctele mai închise marchează lupte şi asedii din perioada anterioară acestui interval. Am inclus granițele naționale contemporane ca sistem de referință, împreună cu regiuni mai restrânse.[18]

Putem observa acest impact al războiului din Europa ultimului mileniu în însemnările istorice? Ei bine, în timp ce laboratorul meu se ocupă de metode de a identifica impactul istoric al războiului asupra psihologiei europene, putem observa, într-adevăr, modul în care războiul a influențat dezvoltarea zonelor urbane, formarea de adunări reprezentative şi dezvoltarea de oraşe autonome. Pentru început, să analizăm impactul luptelor locale şi al asediilor asupra dezvoltării urbane ulterioare. Economiştii Mark Dincecco şi Massimiliano Gaetano Onorato au constituit o bază de date impresionantă cuprinzând 847 de bătălii şi asedii, cu data şi locul desfăşurării, pe care au

coroborat-o cu estimări ale dimensiunilor populației pentru oraşe cu mai mult de 5 000 de locuitori pentru fiecare secol în intervalul 900–1800 d.Hr. Figura 10.2 arată distribuția acestor bătălii şi asedii de-a lungul timpului pe teritoriul Europei. Dincecco şi Onorato au lansat următoarea întrebare: dacă o bătălie sau un asediu a avut loc într-un oraş sau în apropierea acestuia în secolul anterior, atunci oraşul afectat s-a dezvoltat mai rapid sau mai lent în secolul următor?

Din analiza lor reiese că războiul a accelerat dezvoltarea urbană. Mai precis, ocurența unei bătălii sau a unui asediu în secolul precedent a ridicat rata dezvoltării urbane în secolul următor cu cel puțin un sfert. Dacă un oraş s-ar fi dezvoltat cu 20% pe durata unui anumit secol, dar a fost lovit de război, oraşul avea să se dezvolte ca urmare a acestui fapt cu o rată cuprinsă între 25% şi 30%. Evident, oraşele prospere pot reprezenta ținte atrăgătoare pentru armate puse pe jaf (o pradă mai bogată), dar rezultatele se mențin chiar şi în cazul în care prosperitatea unui oraş la începutul secolului este menținută constantă. Întrucât dezvoltarea urbană este strâns legată de productivitatea economică în ansamblu, se pare că războaiele europene au impulsionat dezvoltarea economică (a supraviețuitorilor).[19]

Fenomenul este uluitor. Războiul distruge vieți omeneşti, bunuri materiale, clădiri, poduri, recolte şi mult mai mult de atât. Dată fiind forța distructivă brutală a armatelor medievale, cum este posibil ca războiul să genereze dezvoltare urbană şi prosperitate economică?[20]

Prin prisma dovezilor psihologice prezentate anterior, războaiele europene au contribuit potențial la trei lucruri. Mai întâi, prin activarea psihologiei interdependenței, războiul a întărit legăturile dintre membrii asociațiilor voluntare, inclusiv dintre toți cetățenii centrelor urbane. De asemenea, se poate să fi dus şi la sporirea numărului de membri ai asociațiilor voluntare, pe măsură ce oamenii încercau să-şi extindă rețelele de interdependență. Războiul nu mai putea să intensifice legăturile dintre membrii clanurilor, ai triburilor sau ai filiațiilor pentru că acestea dispăruseră de multă vreme. În al doilea rând, războiul a întărit normele pieței, aflate în plin proces de dezvoltare, şi adeziunea oamenilor față de legile explicite ale oraşului în loc să cimenteze norme bazate pe rudenie cum ar fi „respectă-i pe cei vârstnici!”. În al treilea rând, războiul a contribuit la adâncirea credinței creştine a oamenilor (exceptând cazurile în care era vorba despre evrei). Acest lucru i-a pregătit pentru jurămintele lor sacre, le-a acordat mai multă autoritate episcopilor locali şi a împământenit PMF, împreună cu moralitatea universalizantă a creştinismului (ceea ce le-a provocat probabil neplăceri evreilor despre care am vorbit, dat fiind că această moralitate nu era chiar atât de universală la momentul respectiv).

Războaiele analizate până acum se referă numai la bătăliile şi la asediile din Europa. Mai existau în această perioadă o serie de alte războaie în care erau implicați europeni din afara granițelor Europei – este vorba despre cruciade. Prima cruciadă a început în anul 1096, când papa Urban al II-lea a lansat un apel creştinilor săi latini de a-şi ajuta frații creştini ortodocşi din Imperiul Bizantin să elibereze Țara Sfântă de ofensiva musulmană. Animați de

credință şi de fervoare, mulți lorzi şi cavaleri au început să strângă fonduri pentru a aduna armate şi a cumpăra arme. Curând, nobilimea şi castele care o susțineau s-au implicat intens în aceste războaie sfinte, care au atras participanți din toate mediile sociale. Inițial, armatele cruciaților erau conduse de fiii şi de frații regilor, dar, pe parcursul cruciadelor ulterioare, regii înşişi au pus mâna pe arme şi au preluat conducerea. Aceste armate erau constituite de conți, duci, şerifi şi latifundiari locali care-şi recrutau vasalii şi vecinii. Astfel, elitele şi non-elitele deopotrivă aveau pe cineva din familiile lor implicate în aceste războaie, iar mulți mureau sau erau răniți – făcându-i asemenea celor „afectați într-o mai mare măsură" din studiile noastre despre război. Pe baza studiilor prezentate anterior, cruciadele trebuie să fi avut efecte psihologice previzibile.[21]

Pentru a evalua impactul primelor patru cruciade (prima a luat sfârşit în 1204), Lisa Blaydes şi Christopher Paik au realizat o bază de date a cruciaților de elită, concentrându-se asupra locului de proveniență al acestora. Prin stabilirea numărului corespunzător fiecărei unități administrative europene, ei au conceput o mărime – „doza de cruciați" – care reflectă nivelul implicării în cruciade pentru fiecare unitate administrativă şi, posibil, gradul expunerii la război suferit de populație la momentul respectiv. Analizele lor arată că, după cruciade, locurile care au trimis mai mulți cruciați în Țara Sfântă ulterior (1) au organizat mai multe adunări reprezentative, (2) au acordat mai multă autonomie zonelor urbane şi (3) s-au dezvoltat mai repede economic (pe baza urbanizării) în comparație cu unitățile administrative cu o implicare mai restrânsă în război. Efectele au fost considerabile. Pentru fiecare cruciat care a mobilizat o armată şi a participat la război, numărul orăşenilor unității administrative de care aparținea a crescut cu o valoare cuprinsă între 1 500 şi 3 000 de locuitori, în comparație cu un oraş similar lipsit de mobilizare militară – ceea ce reprezintă o dezvoltare economică mai rapidă în zonele implicate mai puternic în cruciade.[22]

Merită evidențiat că politologii şi specialiştii în istoria economiei care au studiat efectele războiului în Europa ignoră aproape total impactul de durată al războiului asupra psihologiei şi culturii. În schimb, aderând la normele disciplinelor academice ale fiecăruia, ei încearcă să stabilească legătura directă dintre război şi creşterea economică sau formarea şi consolidarea instituțiilor statului. De obicei, explicațiile lor se bazează pe ideea că războiul generează anumite nevoi (de ex. o apărare mai bună, un venit mai mare etc.) sau schimbă costurile şi beneficiile alegerilor pe care le au de făcut regii, papii sau ducii. Asemenea ipoteze sunt adeseori demne de luat în seamă, dar problema cu toate aceste explicații este că nu iau în calcul două lucruri. Mai întâi, ştim deja că războiul are o influență de durată asupra psihologiei oamenilor, chiar şi a psihologiei acelora care nu au avut de suferit fizic în mod direct. Aşadar, de ce să ignorăm aceste aspecte când explicăm schimbările pe termen lung datorate războiului în Europa Evului Mediu sau oriunde în altă parte? În al doilea rând, războiul cvasipermanent din anumite regiuni este un fenomen comun în multe societăți umane; totuşi, aşa cum am văzut în cazul Chinei, în multe locuri războiul nu a împins unitățile administrative sau oraşele în direcția urbanizării, a independenței

politice, a adunărilor reprezentative sau a parlamentelor. Războiul face aceste lucruri doar când loveşte în populații cu o anumită psihologie culturală şi organizare socială. De pildă, în lumea islamică, cruciadele au dus la scăderea urbanizării şi nicidecum la apariția vreunui oraş autonom sau a vreunei adunări reprezentative. Aşa cum s-a exprimat un istoric, „existența unor centre urbane cu adevărat autonome" în lumea islamică „este de neconceput". Tocmai aceasta este ideea. Psihologia, sau „ceva ce poate fi conceput", este ceea ce deosebeşte felurile în care oamenii reacționează la război şi la tipurile de instituții pe care le creează după terminarea lui.[23]

Ulterior, după ce națiunile-stat au început să fuzioneze, războiul a contribuit la consolidarea acestor unități administrative, la definirea identităților naționale şi la întărirea instituțiilor la nivel național. Războiul de 100 de Ani poate reprezenta o ilustrare interesantă a acestei situații, aşa cum a sugerat Winston Churchill. Între Anglia şi Franța au existat o serie de confruntări armate între 1337–1453. Schimbările în societate şi în tehnologie au însemnat că aceste lupte s-au dat între armate de profesionişti, formate din oameni din clasele de jos, precum şi din nobilime. Deoarece războiul a durat mai bine de o sută de ani, generații succesive de familii de englezi şi de francezi din toate straturile sociale au resimțit efectele psihologice ale conflictelor puternice dintre grupuri în timp ce erau angajați în luptă pentru Anglia sau pentru Franța. Astfel, este posibil ca Războiul de 100 de Ani să fi intensificat „englezismul" englezilor şi „franțuzismul" francezilor, în termenii identității sociale. Tot astfel, Statele Unite s-au transformat dintr-o confederație de 13 colonii independente, lipsite de coeziune, înainte de Revoluția Americană, într-un stat unitar condus de un guvern federal puternic după război; poporul nostru, făurit în malaxorul revoluției, a devenit poporul american, nu al locuitorilor statului Virginia sau Pennsylvania (evident, „nostru" aici nu se extinsese suficient încât să cuprindă majoritatea populației).[24]

De-a lungul acestei noi direcții, sute de ani de concurență militară acerbă între diferite unități teritoriale europene au impulsionat evoluția armelor, a strategiilor şi a tacticilor noi, precum şi a instituțiilor de stat şi militare care au susținut războiul. Printre aceste instituții se numărau instrucția militară, armatele profesioniste, impozitarea prin intermediul adunărilor reprezentative, finanțarea statului prin datorie publică şi (într-un final) şcolarizarea publică obligatorie. Unitățile administrative care se opuneau adoptării vreuneia dintre aceste instituții riscau să fie eliminate din competiție. Toate aceste instituții şi practici au dat lăstari şi s-au dezvoltat în solul psihologic fertilizat intens cu norme impersonale care tocmai începuseră să se contureze, ridicând nivelul aspirațiilor individuale şi al modurilor de gândire cu un caracter WEIRD mai pronunțat.[25]

Să ne gândim la următoarele aspecte. Deşi războiul este cumplit, există posibilitatea să aibă un număr de efecte psihologice care, în context adecvat, pot promova dezvoltarea instituțiilor cooperatiste care ajută societățile să prospere şi să se extindă. Este posibil ca evoluția culturală să găsească o cale de a extrage efectele benefice ale acestei concurențe între grupuri

asupra psihologiei umane separându-le de toate aspectele sumbre – suferința, distrugerea şi moartea?

Îmblânzirea conflictelor dintre grupuri

Impulsionate de răspândirea bancomatelor, a serviciilor bancare accesate telefonic şi a noilor sisteme de credit-scoring, Statele Unite au început să relaxeze setul de reglementări impuse sectorului bancar spre sfârşitul anilor 1970. Înainte, fiecare nouă bancă trebuia să obțină o autorizație de la statul pe al cărui teritoriu funcționa. Aceste autorizații restrângeau dezvoltarea băncilor, limitau deschiderea de sucursale noi, împiedicau băncile să se extindă dintr-un stat într-altul şi, în ansamblu, atenuau competiția dintre bănci. Noile reglementări – „dereglementările" – au pus capăt monopolului bancar local, au sporit eficiența şi, un factor mult mai important pentru povestea noastră, au mărit substanțial disponibilitatea creditelor. Creditele au propulsat crearea de noi companii, intensificând astfel concurența dintre firme la nivelul întregii economii, de la sectorul construcțiilor şi al serviciilor până la manufactură şi tehnologie.[26]

Desfăşurarea acestui proces de dereglementare la nivel statal ne oferă un experiment natural care ne dă posibilitatea de a lansa următoarea întrebare: oare creşterea concurenței între firme influențează psihologia oamenilor în moduri similare celor create de formele violente de concurență între grupuri, descrise anterior? Poate acest lucru să intensifice încrederea impersonală şi cooperarea? Mai multe state au implementat schimbări cu valoare normativă în sectorul bancar de-a lungul câtorva decenii, bazate în mare pe factori politici particulari. Cu alte cuvinte, aceste măsuri au fost aplicate aproape la întâmplare, cel puțin în relație cu nivelurile de încredere ale unui stat şi cu intensitatea competiției dintre firme; astfel le putem considera „tratamente" experimentale care au intensificat competiția între firme. Prin compararea schimbărilor în nivelul de încredere ale statelor „tratate" (dereglementate) versus cel al statelor „netratate", putem evalua impactul concurenței dintre grupuri asupra încrederii impersonale.

Mai exact, crearea de firme noi, declanşată de extinderea procesului de creditare apărută în urma relaxării reglementărilor, ar fi trebuit să ducă la intensificarea concurenței dintre firme la scară largă în peisajul economic al fiecărui stat (nu numai în sectorul bancar). Sub imperiul acestei concurențe, firmele care ştiau mai bine să-şi motiveze angajații să coopereze mai strâns şi mai eficient ar fi trebuit să aibă şanse mai mari să supraviețuiască, să prospere şi, ulterior, să servească drept model altor firme. În măsura în care practicile, politicile, structurile organizaționale, atitudinile şi abordările organizaționale ale firmelor care se bucurau de un succes mai mare puteau fi imitate, preluate (şi chiar îmbunătățite), toate firmele din sfera economiei ar fi trebuit să atingă – în medie – un nivel mai avansat al cooperării. Cu toate acestea, întrucât firmele în proces de extindere adesea angajează personal mobil din punct de vedere locativ şi relațional, un nivel mai ridicat al concurenței între firme ar trebui să consolideze prosocialitatea

impersonală, nu prosocialitatea interpersonală şi ancorarea în social. Pe măsură ce oamenii petrec din ce în ce mai mult timp în medii cooperatiste, guvernate de norme imparţiale, ar trebui să devină mai cooperanți şi să manifeste mai multă încredere față de necunoscuți, chiar în afara locului de muncă. Desigur, aceste transformări psihologice pot avea reverberații tot mai ample în rețelele sociale, pe măsură ce aceia care sunt influențați psihologic de concurența dintre grupuri interacționează şi îi influențează la rândul lor pe alții.[27]

Povestea este interesantă, dar este oare şi adevărată? Mulți cred că orice formă de concurență îi transformă pe oameni în intriganți lacomi şi egoişti. Oare evoluția culturală chiar a dat naştere unei metode de înglobare a unei forme îmblânzite a concurenței între grupuri în sistemul nostru economic? Am aplicat acestei forme de concurență între grupuri (sau între firme) eticheta de „îmblânzită”, deoarece se pare că evoluția culturală a domesticit forma agresivă a concurenței între grupuri (războiul), care este adesea letal, şi a încorporat-o în instituțiile moderne în moduri care îi pot fructifica efectele psihologice şi sociale.

Pentru a afla dacă prosocialitatea este într-adevăr accelerată de concurența între firme şi alte asociații voluntare, economiştii Patrick Francois, Thomas Fujiwara şi Tanguy van Ypersele au alcătuit o bază de date cu trei variabile-cheie. Mai întâi, au obținut date referitoare la anul când fiecare stat american a relaxat reglementările din sectorul său bancar. În al doilea rând, pentru a măsura intensitatea concurenței dintre firme, au colectat date referitoare atât la apariția unor firme noi, cât şi la închiderea celor vechi pentru fiecare an la nivelul fiecărui stat american. O competiție mai intensă ar trebui să fie marcată de apariția unor firme noi – concurenți noi – şi de dispariția unor firme vechi, lipsite de succes. La cealaltă extremă, un monopol nu are concurență, aşa că nici o firmă nu poate intra sau dispărea. Aceste două măsuri ne permit să confirmăm dacă relaxarea reglementărilor bancare chiar a intensificat concurența dintre firme. În al treilea rând, pentru măsurarea nivelului încrederii impersonale, au adunat toate datele disponibile referitoare la răspunsurile la Întrebarea despre încrederea generalizată din intervalul 1973–1994 pentru majoritatea statelor americane (Figura 1.7 reprezintă ÎÎG). Să ne amintim că ÎÎG sună astfel: „În general, credeți că majoritatea oamenilor sunt demni de încredere sau ar trebui să fim extrem de precauți în relațiile interumane?”[28]

În Figura 10.3 sunt trasate tendințele temporale pentru modificările valorilor din competiția dintre grupuri – apariția şi dispariția firmelor – împreună cu schimbări în nivelul încrederii impersonale, măsurat prin procentul persoanelor care se dovedesc în general încrezătoare în răspunsul la ÎÎG. Deşi relaxarea măsurilor a avut loc în state diferite, le putem reprezenta împreună prin definirea anului în care a început relaxarea drept „anul 0” şi prin măsurarea variației în competiția între firme şi încrederea impersonală prin raportarea la valorile lor din anul 0. În dreapta anului 0 din Figura 10.3 vedem cum intensitatea competiției a evoluat de la an la an după relaxarea reglementărilor. În stânga anului 0, avem anii care au precedat relaxarea reglementărilor. Valoarea –2 pe axa orizontală înseamnă doi ani înainte de

relaxarea reglementărilor, iar 2 semnifică doi ani după acest moment. Axa verticală din partea stângă reflectă creşterea sau descreşterea procentului persoanelor care au răspuns „majoritatea oamenilor sunt demni de încredere” raportată la anul 0. Tot astfel, axa verticală din partea dreaptă arată variația numărului de firme (la 100 de persoane) care intră sau părăsesc economia de stat raportată la anul 0.

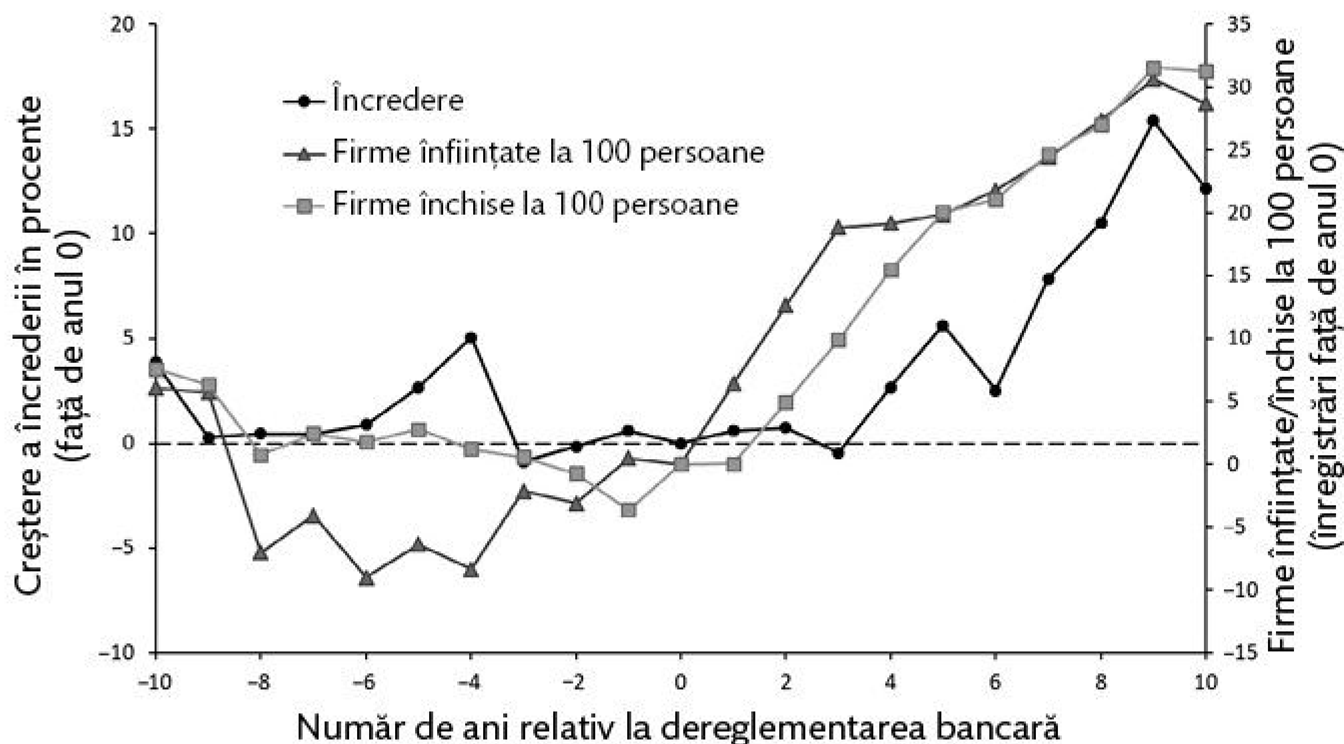


FIGURA 10.3. Raport dintre anul în care a avut loc relaxarea reglementărilor bancare şi competiția dintre firme, pe de o parte, şi încrederea impersonală, pe de altă parte. Pe axa orizontală sunt reprezentate perioadele de dinainte şi de după momentul relaxării reglementărilor (anul 0). Pe axa verticală stângă este reprezentată variația procentului de persoane care şi-au exprimat părerea că „majoritatea oamenilor sunt de încredere” ca răspuns la ÎÎG în raport cu procentul din anul 0. Pe axa verticală dreaptă este reprezentată variația numărului firmelor nou înființate sau închise (la 100 de locuitori) în raport cu numărul respectiv din anul 0. Este înregistrat numărul firmelor înființate şi al celor închise. Graficul sugerează că reglementările bancare au intensificat concurența dintre grupuri, care, la rândul său, a dus la ridicarea nivelului încrederii impersonale.[29]

E surprinzător că, în timp ce încrederea şi concurența dintre firme sunt stabile înainte de relaxarea reglementărilor, concurența dintre firme pare să fi fost antrenată într-o spirală ascendentă imediat ce a avut loc relaxarea reglementărilor. Câțiva ani mai târziu, încrederea impersonală şi-a făcut şi ea loc în aceeaşi spirală ascendentă. După aproximativ zece ani, nivelurile încrederii sunt mai ridicate cu o medie de peste 12 puncte în statele unde a

avut loc relaxarea reglementărilor. Aşadar, dacă 50% din locuitorii unui stat credeau în anul relaxării reglementărilor că „majoritatea oamenilor sunt demni de încredere”, atunci, după aproximativ zece ani, cel puțin 62% împărtăşeau această opinie. Am oprit reprezentarea la un interval de 10 ani, dar datele sugerează că aceste tendințe ascendente au continuat cel puțin încă cinci ani. De aici putem deduce că o creştere a concurenței dintre firme, determinată de dereglementarea bancară, a ridicat nivelul încrederii impersonale.[30]

Patrick şi echipa lui s-au temut ca nu cumva efectul dereglementărilor bancare asupra nivelului încrederii impersonale să fie doar un fenomen caracteristic Statelor Unite sau specific epocii în care au avut loc cel mai frecvent asemenea relaxări, anume în anii 1980 şi 1990. Pentru a explora acest aspect, cei trei au analizat datele din Germania din intervalul 2003–2013, o perioadă care a inclus şi criza economică din 2008. Aceste date i-au ajutat să urmărească nivelurile încrederii impersonale ale anumitor persoane în timp ce şi-au schimbat locul de muncă, uneori trecând dintr-un sector economic în altul. Folosind date despre caracterul competitiv al unui număr de 50 de sectoare industriale din Germania, echipa lui Patrick a adresat această întrebare simplă: Ce se întâmplă cu nivelul încrederii unei persoane când aceasta face tranziția dinspre un domeniu marcat de o concurență mai puternică între firme spre unul unde există concurență mai slabă? Să nu uităm că urmărim aceleaşi persoane de-a lungul timpului.

Rezultatele acestei analize scot la iveală faptul că, atunci când oamenii fac trecerea spre un domeniu mai competitiv, nivelul încrederii impersonale tinde să crească. Se pot trage următoarele concluzii: dacă o persoană se mută dintr-un sector economic în care pe piață se află trei firme concurente într-unul în care patru firme se află în competiție, probabilitatea ca această persoană să răspundă la ÎÎG că „majoritatea oamenilor sunt demni de încredere” creşte cu 4 puncte procentuale. Dar dacă tranziția se face în direcția unui domeniu mai puțin competitiv, în general nivelul încrederii scade. Aşa cum era de aşteptat, dacă rămân în cadrul aceluiaşi sector de activitate sau se transferă într-un domeniu cu acelaşi grad de competitivitate, nivelul încrederii lor se menține aproximativ acelaşi. Aici, întocmai precum în Statele Unite, creşterea concurenței dintre firme schimbă psihologia oamenilor prin întărirea normelor prosocialității impersonale.

Cu toate acestea, Patrick şi echipa lui nu au fost mulțumiți nici de aceste rezultate, aşa că s-au îndreptat în direcția laboratorului de ştiințe economice, unde aveau posibilitatea de a studia impactul concurenței dintre grupuri într-un context de condiții controlate. La Şcoala de Ştiințe Economice din Paris i-au distribuit pe participanți – studenți francezi – aleatoriu fie într-un experiment standard necompetitiv al Jocului Bunurilor Publice (JBP), fie într-o versiune paralelă, cu caracter competitiv, a jocului. În varianta standard a JBP participanții au primit ca partener de echipă o persoană necunoscută în fiecare dintre cele 19 runde. În fiecare rundă, au primit 10 euro şi li s-a oferit posibilitatea de a contribui cu un procent din această sumă la un proiect comun cu partenerul. Suma pe care o investeau

în proiect era mărită cu 50% (înmulțită de 1,5 ori), apoi împărțită în mod egal între cei doi parteneri. Perechea obține cel mai mare profit când ambii participanți investesc toți cei 10 euro în proiect; dar, evident, fiecare participant este motivat să contribuie mai puțin şi astfel să obțină o sumă mai mare profitând de contribuțiile partenerului. Trebuie subliniat că fiecare pereche anonimă a jucat o singură dată, aşa că nu exista nici o justificare rațională a investiției în rundele de început, în speranța că astfel partenerul va fi şi el motivat să contribuie mai mult ulterior.[31]

Varianta competitivă implică aceeaşi configurație ca JBP descris anterior, perechea de parteneri având ocazia de a contribui la un proiect de grup înainte de a fi distribuit aleatoriu. Diferența principală consta în faptul că fiecare echipă putea să păstreze profitul rezultat din investiția comună în proiect, dacă suma contribuțiilor atingea sau depăşea nivelul investiției comune a perechii cu care concurau. Dacă tu contribui cu 3 euro şi partenerul cu 5, aceasta înseamnă 8 euro care se transformă în 12 euro în cadrul proiectului comun. În varianta standard a JBP poți primi înapoi 6 euro din cei 12 din cadrul proiectului. Totuşi, în varianta competitivă primeşti înapoi cei 6 euro investiți numai dacă echipa concurentă a investit 8 euro sau mai puțin (înainte de creşterea cu 50%). Întrebarea este cum reacționează studenții francezi la concurența dintre grupuri creată de varianta competitivă.

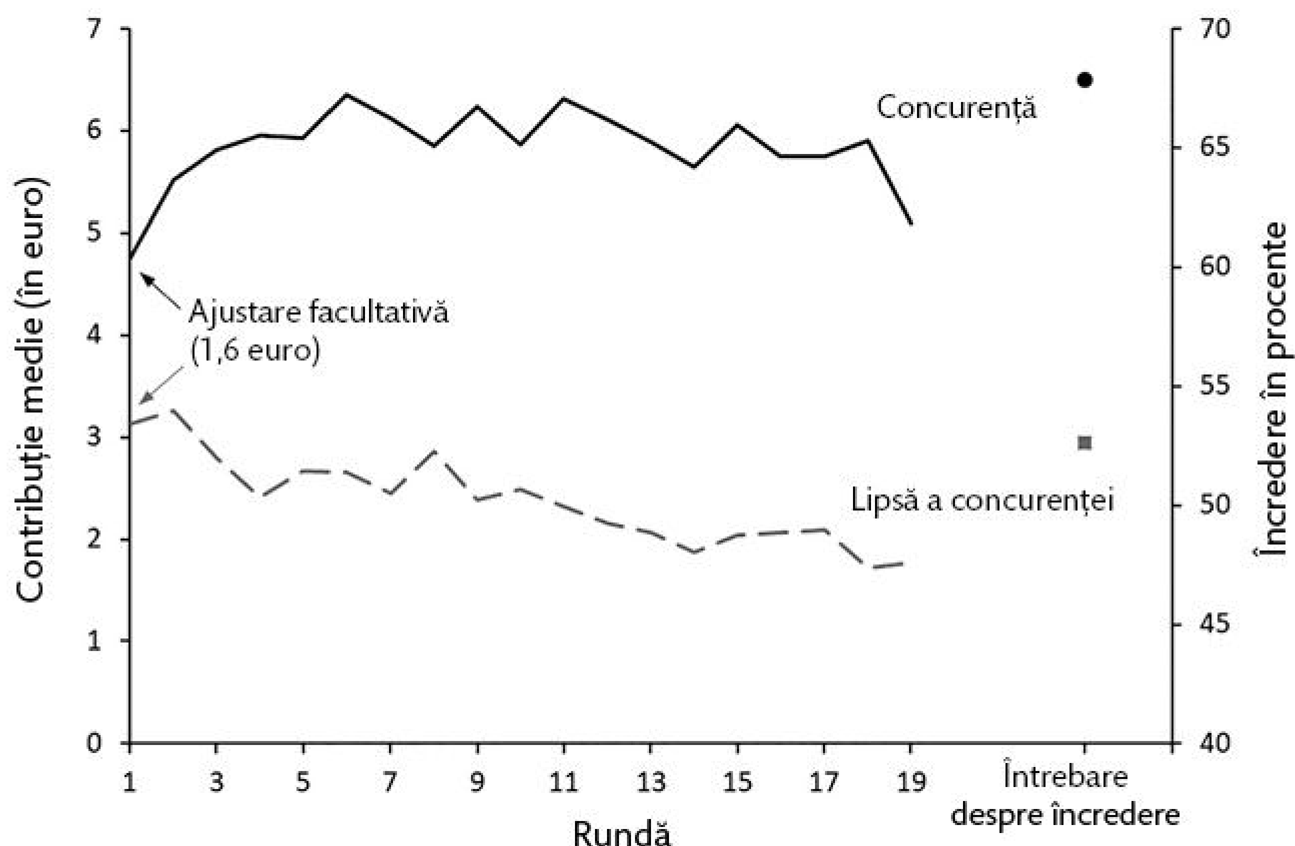


FIGURA 10.4. Contribuții medii la proiectul comun (un bun public) în versiunea competitivă şi necompetitivă a Jocului Bunurilor Publice. Pe axa orizontală este reprezentată runda jocului, iar pe axa verticală stângă vedem contribuția medie din fiecare rundă. Procentul participanților care, la finalul fiecărui joc, au declarat ca răspuns la Întrebarea despre încrederea generalizată că „majoritatea oamenilor sunt demni de încredere" este reprezentat pe axa verticală dreaptă.[32]

În Figura 10.4 sunt reprezentate contribuțiile medii din fiecare joc pe parcursul celor 19 runde. În absența concurenței dintre grupuri, participanții au contribuit inițial doar cu aproximativ 3 euro, după care contribuțiile lor au început să alunece spre zero. Dar, odată cu creşterea concurenței dintre grupuri în varianta competitivă a jocului, participanții au ridicat facultativ nivelul contribuției în prima rundă (cu 1,6 euro) anticipând probabil comportamentul altora, apoi au continuat să-şi mărească investițiile pe parcursul a cinci runde înainte de a rămâne la un nivel constant în restul jocului. Până să se ajungă la ultimele cinci runde ale jocului, efectul concurenței dintre grupuri asupra cooperării în cadrul acestor interacțiuni ocazionale generase o diferență semnificativă: participanții din lumea competitivă au contribuit de aproape trei ori mai mult la proiectul de grup (un bun public) față de cei din lumea din care lipsea concurența.[33]

Nu este vorba doar despre francezi. Impactul competiției dintre grupuri în experimentele de laborator pe tema cooperării a fost observat la multe populații WEIRD. Poate cea mai puternică metodă de a induce cooperarea în cadrul JBP este aceea de a combina concurența dintre grupuri cu ocaziile de care beneficiază jucătorii de a se implica în pedepse costisitoare. Prezența concurenței dintre grupuri pare să-i motiveze pe jucătorii WEIRD să-i „pulverizeze" instantaneu (prin pedepse financiare) pe potențialii profitori. Acest tratament îi aduce rapid în parametrii funcționali şi determină o creştere a cooperării până aproape de nivelul maxim.[34]

Problema cu aceste studii este că n-am putut stabili cu certitudine relația dintre cooperarea în cadrul Jocului Bunurilor Publice şi ÎÎG. Pentru a analiza această problemă, echipa lui Patrick le-a administrat ÎÎG participanților după terminarea experimentului descris anterior. Partea dreaptă a Figurii 10.4 reprezintă procentul participanților care au declarat că „majoritatea oamenilor sunt de încredere" în fiecare variantă a experimentului. Când oamenii au fost implicați doar în 19 interacțiuni într-o lume necompetitivă, în timpul cărora nivelul cooperării a scăzut treptat, doar aproximativ 53% au dat dovadă de încredere în general. Totuşi, după ce au fost expuşi unui mediu competitiv care a implicat niveluri mai ridicate ale cooperării (în interacțiuni unice), procentul persoanelor cu un grad mai mare de încredere a crescut cu aproximativ 15 puncte, ajungând la 68%.[35]

Considerat în ansamblu, acest trio al rezultatelor identifică precis soluția problemei. Experimente de laborator ne permit să aflăm cauza creşterii nivelului de încredere – o concurență mai puternică între grupuri –, în timp

ce studii din Germania şi Statele Unite ne dau posibilitatea de a observa aceste efecte în acțiune în cadrul economiilor reale la nivelul întregii populații.

Oare aceste rezultate se aplică şi în alte cazuri decât cel al națiunilor WEIRD? Cred că această formă de concurență inofensivă dintre grupuri se potriveşte foarte bine populațiilor mobile cu psihologie individualistă şi cu norme pentru prosocialitatea impersonală. În societățile în care socialitatea continuă să rămână profund ancorată în relațiile interpersonale, o concurență mai intensă între grupuri poate dinamiza clanurile, afacerile de familie sau organizațiile mafiote, contribuind totodată la consolidarea normelor bazate pe relații în locul acelora legate de prosocialitate impersonală. Pe scurt, pentru obținerea efectelor menționate anterior pentru concurența între grupuri, o populație are probabil nevoie de norme relativ puternice de prosocialitate impersonală în comparație cu normele înrădăcinate în rudenie sau în moralitate relațională. Aşadar, ar fi o greşeală să extrapolăm imediat aceste rezultate fără a lua în calcul profilul cultural-psihologic al populației.[36]

Totuşi, aceste studii sugerează că formele non-violente ale concurenței între grupuri au asupra psihologiei noastre anumite efecte asemănătoare cu cele ale războiului şi pot propulsa evoluția culturală în moduri similare. Există, desigur, şi diferențe importante. Majoritatea formelor inofensive de concurență între grupuri probabil că nu duc la adâncirea credinței religioase şi nici nu impulsionează participarea la ritualuri pentru că nu există nici o amenințare la adresa vieții sau a integrității fizice.

Să nu uităm că trebuie să facem distincția conceptuală între concurența între grupuri şi concurența între membrii aceluiaşi grup. Aşa cum am văzut, concurența între grupuri favorizează credințe, practici, obiceiuri, motivații şi politici care promovează succesul grupurilor aflate în concurență cu alte grupuri. Aşadar, concurența între grupuri promovează adesea încrederea, cooperarea şi alocarea eficientă a retribuțiilor financiare între angajați (de pildă, directorii executivi nu sunt plătiți mai mult decât este cazul). Evident, nivelurile ridicate ale concurenței între grupuri determină şi exploatarea muncitorilor de către firme în străinătate şi distrugerea mediului înconjurător. În schimb, concurența în interiorul grupului reprezintă competiția dintre persoane sau grupuri restrânse care are loc în interiorul firmelor, al organizațiilor sau al altor grupuri. Această formă de competiție favorizează răspândirea de comportamente, credințe, motivații şi practici care promovează succesul unor indivizi dintr-o firmă în raport cu alții din aceeaşi firmă. Acestea sunt practici favorabile unor persoane în detrimentul interesului firmei. Când directorii executivi conspiră pentru a obține salarii mai mari pentru ei înşişi, precum şi pentru alți membri ai comitetului director, avem de-a face cu o formă de concurență în interiorul grupului care are de obicei efecte nocive asupra firmei. Dar concurența în interiorul grupului nu este în totalitate neproductivă. Dacă se situează la un nivel moderat, poate inspira hărnicie şi productivitate.[37]

Companiile moderne, la fel ca societățile antice şi instituțiile tribale, ajung în cele din urmă să facă implozie în absența concurenței dintre grupuri. Normele şi instituțiile, desigur, oferă un anumit grad de stabilitate şi pot inhiba sau anihila creşterea necontrolată a interesului pentru o vreme. Dar, în cele din urmă, indivizii şi coalițiile din cadrul unor firme sau al altor organizații, mai ales al monopolurilor, concep metode pentru exploatarea sistemului în beneficiul propriu. Fondatorii vizionari, asemenea marilor conducători de națiuni, pot împiedica acest lucru pentru o vreme, dar nefericita inevitabilitate a morții garantează limitarea influenței lor pe termen lung.

ÎN POLITIC**Ă**, SOCIETATE **Ş**I RELIGIE

Pe fundalul tuturor acestor informații, putem înțelege mai bine lumea modernă prin recunoaşterea faptului că formele temperate ale concurenței dintre grupuri s-au insinuat în sistemele economice, politice şi sociale WEIRD în mai multe moduri. Tocmai am văzut în ce mod concurența la nivelul firmelor operează în sfera economică şi influențează prosocialitatea impersonală. În sfera politică, democrațiile pluripartite exploatează forța competiției dintre grupuri. Fiecare partid politic, dacă ar fi să devină unicul partid de guvernământ dintr-o țară, ar fi în cele din urmă afectat de corupție, intrigă şi favoritism. Dacă acest fenomen nu survine în câteva zeci de ani, cu siguranță apare peste câteva generații. Cu toate acestea, întrucât se confruntă cu concurență şi cu instituții democratice funcționale, partidele politice trebuie să lupte pentru atragerea de membri şi câştigarea de voturi. Atâta vreme cât indivizii pot trece de la un partid la altul sau îşi pot schimba votul, concurența dintre partide va răspândi practici, credințe şi valori care promovează succesul unui partid în atragerea de membri şi de voturi. Evident, aceasta nu este o garanție a unui sistem politic sănătos, dar cel puțin inhibă alunecarea altminteri inevitabilă spre despotism, polarizare şi disfuncționalitate.

Concurența dintre grupuri s-a împletit în textura societății prin sporturi de echipă, grupuri religioase (de pildă biserici) şi alte asociații voluntare. Participarea la sporturi de echipă, cum ar fi hochei pe gheață şi fotbal, le dă şansa multor copii şi adolescenți de a trăi prima experiență a concurenței dintre grupuri, care poate avea efecte psihologice de durată. Când devin adulți, oamenii se ataşează emoțional de echipe profesioniste sau reprezentante ale unei instituții de învățământ superior care au legătură cu oraşul, regiunea, țara sau universitatea preferată. Am reuşit să înțeleg forța acestui efect când, student fiind la Universitatea Notre Dame, trăiam alături de întregul campus exuberanța sau dezamăgirea pe parcursul întregului sezon fotbalistic de toamnă, în funcție de victoria sau de înfrângerea echipei noastre – the Fightin' Irish – într-o zi de sâmbătă. Această experiență comună părea să genereze o semnificație colectivă şi un grad mai mare de solidaritate printre studenți. Deşi cercetările mele referitoare la acest subiect îmi confirmă datele adunate intuitiv, studiile de mare acuratețe care izolează

eficient impactul psihologic pe termen lung al echipelor sportive asupra fanilor sunt limitate.[38]

Asemenea partidelor politice, organizațiile religioase se află în competiție pentru atragere de membri, având în vedere că indivizii şi familiile din multe societăți sunt gata să treacă de la o biserică sau tradiție la alta, sau de la un templu la altul. Unele biserici cresc şi se extind, altele se micşorează sau dispar. În Statele Unite, centralitatea libertății religioase şi lipsa unei religii de stat este posibil să se fi combinat cu rețelele noastre de siguranță socială nu foarte dense, rezultatul fiind alimentarea unei concurențe acerbe între organizațiile religioase pe parcursul a mai bine de două secole. Aceste tipare sugerează că nivelurile deosebit de ridicate ale devotamentului religios din America, inclusiv credința în sensul explicit al Bibliei, în îngeri şi în iad, sunt o consecință a concurenței strânse dintre biserici. Să ne gândim, de pildă, la bisericile evanghelice contemporane din America pe care Statele Unite au început să le exporte în întreaga lume după al Doilea Război Mondial, ca pe un echivalent religios al magazinelor Walmart sau al restaurantelor McDonald's.[39]

Deosebirile dintre efectele concurenței între grupuri versus ale celei din interiorul unui grup ne ajută să înțelegem de ce concurența are atât conotații pozitive, cât şi negative. Funcționând în afara unui set de reglementări şi fără a fi monitorizate, firmele care se confruntă cu un nivel ridicat al concurenței între grupuri vor începe să se saboteze între ele şi să-i exploateze, totodată, pe cei vulnerabili. Ştim lucrul acesta pentru că s-a întâmplat în mod repetat de-a lungul secolelor şi continuă şi astăzi. Cu toate acestea, când sunt controlate corespunzător, nivelurile moderate de concurență paşnică între grupuri pot duce la consolidarea încrederii impersonale şi a cooperării. Tot astfel, formele extreme de concurență între membrii grupului încurajează comportamentul egoist, invidia şi gândirea de tip „joc cu sumă nulă". Cu toate acestea, când sunt disciplinate de concurența între grupuri, niveluri moderate ale concurenței în interiorul grupului pot inspira perseverență şi creativitate.

Când **şi** de ce?

Pentru a înțelege mai bine originile prosocialității WEIRD, trebuie să analizăm apariția unor forme susținute de concurența paşnică între grupuri şi felul în care s-au împletit în structura unui număr atât de mare de instituții occidentale moderne, precum şi motivul pentru care s-a întâmplat acest lucru.

Ca urmare a distrugerii instituțiilor bazate pe rudenie, oamenii au devenit din ce în ce mai individualişti, mai independenți, mai preocupați de propria persoană, nonconformişti şi mobili relațional. Au devenit membri ai unor asociații voluntare care să corespundă intereselor, necesităților şi obiectivelor lor. Ghildele, oraşele, universitățile, confreriile, bisericile şi mănăstirile din Evul Mediu matur şi târziu se luptau pentru atragerea de

membri – meşteşugari iscusiți, avocați pricepuți, negustori de succes, studenți inteligenți, enoriaşi prosperi şi călugări pioşi. Mai târziu, statele aveau să intre în competiție pentru cei mai buni imigranți, intelectuali, artizani, ingineri şi armurieri. Cei care se declarau nemulțumiți de organizația din care făceau parte la un moment dat se puteau transfera în alt grup sau puteau să-şi formeze propria asociație. Asociațiile care se bucurau de succes puteau atrage şi păstra cel mai mare număr de membri valoroşi.[40]

Efectele intensității concurenței paşnice dintre grupuri în Evul Mediu sunt vizibile în apariția şi în dezvoltarea a patru tipuri de asociații voluntare aflate în concurență: oraşe, mănăstiri, ghilde şi universități. Am văzut în Figura 9.7 expansiunea noilor municipalități, iar datele istorice demonstrează cu prisosință capacitatea oamenilor de a favoriza anumite oraşe europene prin exprimarea masivă a votului. Pentru mănăstiri, Figura 10.5 surprinde imaginea de ansamblu între secolele VI–XV. Deşi mănăstirile începuseră să se înmulțească din Evul Mediu timpuriu, răspândirea lor s-a accelerat în secolul al X-lea. În anul 909, de pildă, călugării benedictini de la abația Cluny (Franța) au dobândit mai multă libertate, şi-au înnoit practicile şi şi-au reorganizat comunitățile. Schimbările de la abația Cluny, care au determinat şi o înăsprire a disciplinei monastice, au dus la apariția rapidă a noi comunități similare celei de la Cluny în secolele X–XI. La acea vreme, duhul ieşise din lampa fermecată şi grupuri noi de persoane, animate de o viziune comună, se despărțeau de modelul Cluny şi se lansau într-o formulă personală înarmate doar cu o perspectivă comună referitoare la metoda optimă de a-l sluji pe Dumnezeu, de a inspira pietate şi de a organiza o comunitate religioasă. Cele mai bune metode ale mănăstirilor care s-au bucurat de cel mai mare succes au fost imitate şi adaptate de noi mănăstiri. Cele care aveau cele mai eficiente şi mai răspândite practici s-au dezvoltat, devenind ordine monastice transnaționale; altele au întâmpinat probleme mari şi au dispărut.[41]

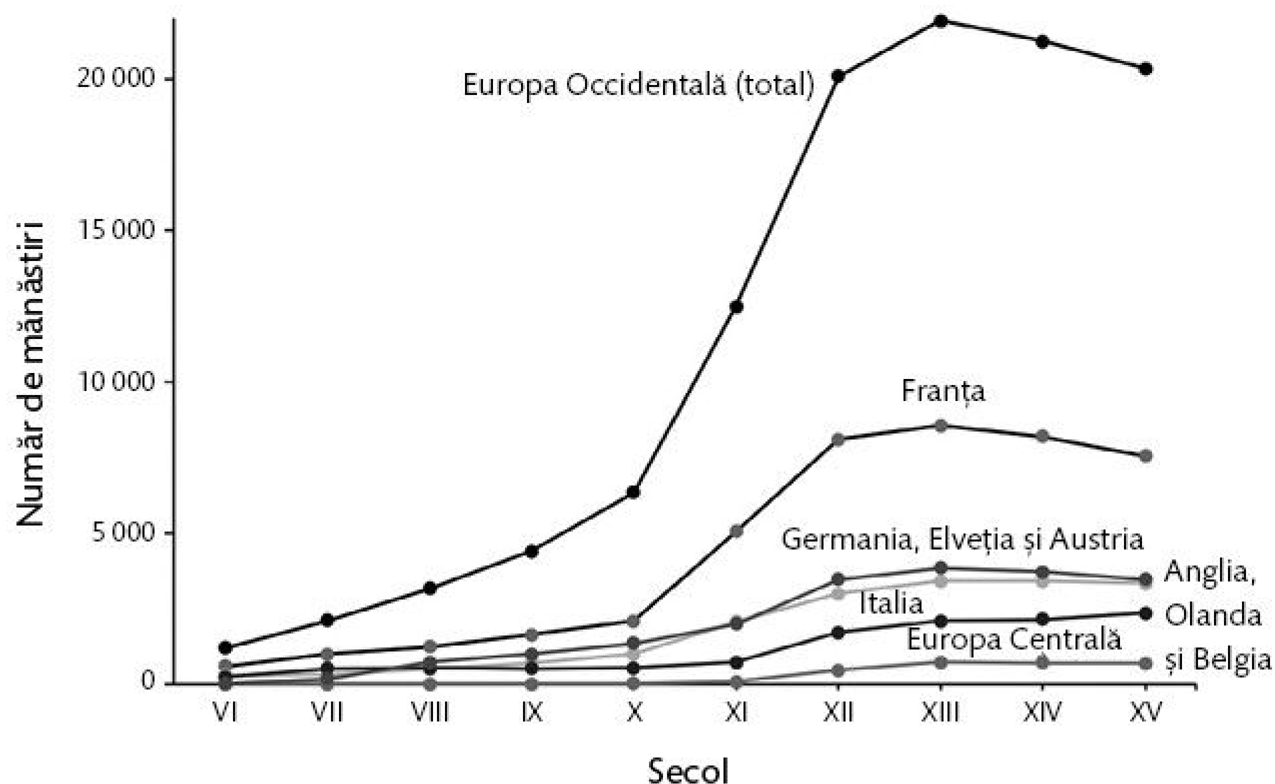


FIGURA 10.5. Creştere a numărului mănăstirilor între secolele VI–XV în Europa Occidentală în ansamblu şi în cinci subregiuni diferite.[42]

Un concurent redutabil al modelului Cluny a apărut în 1098, când un călugăr pios pe nume Robert a ieşit însoțit de alți 20 de călugări pe poarta unei abații renumite. S-au stabilit într-un sat îndepărtat de lângă o pădure din estul Franței şi au pus bazele unei noi comunități religioase bazate pe pietate, hărnicie, autonomie şi abnegație. Urmând modelul înaintaşilor de la mănăstirea Cluny, au stabilit un sistem ierarhic ce permitea dezvoltarea organică, fiecare comunitate „mamă" putând genera comunități „fiică". Pentru a stabili acest sistem, au elaborat o cartă prin care fiecărei abații i se garantau independența şi un grad sporit de autonomie, dar abațiile din cadrul ordinului continuau să rămână unificate ierarhic şi subordonate abației-mamă. Spre deosebire de cei de la Cluny, abații erau aleşi democratic de frații lor din comunitate. Ordinul Cistercian, căci despre el este vorba, s-a extins în întreaga Europă, din Boemia până în Irlanda, ajungând să numere 750 de abații în momentul său de glorie din secolul al XV-lea. Totuşi, călugării predicatori itineranți dominicani şi franciscani ajunseseră să câştige teren şi, în cele din urmă, aveau să-i depăşească pe cistercieni.[43]

Acum, dacă vă întrebați: „mănăstiri (...) cui îi pasă de o mână de călugări?", nu vă grăbiți: vom reveni la aceşti călugări când vom discuta originile protestantismului, etica muncii, valoarea morală a muncii manuale şi inovațiile tehnologice. Călugării sunt deosebit de importanți (dacă sunteți călugări, poate aceste afirmații nu vă surprind).[44]

Venind în urma mănăstirilor cu un secol, două, şi numărul ghildelor a crescut semnificativ în Evul Mediu matur şi târziu. În Figura 10.6A este reprezentată creşterea vertiginoasă a numărului ghildelor din Insulele Britanice, care a avut loc în cea mai mare parte în oraşele tot mai numeroase ale Angliei. Aceste ghilde includeau asociații de comercianți, funcționari, fierari, păstori, pielari, berari şi practicanți ai multor alte meşteşuguri, pe lângă confrerii pur religioase. Pe lângă organizarea şi reglementarea intereselor economice comune ale grupului, ghildele ofereau ajutor reciproc membrilor, soluționau litigii şi pedepseau comportamentul antisocial (de pildă hoția); mai mult chiar, pretindeau că-şi pot ajuta membrii să ajungă în rai. Au existat perioade şi locuri în care fiecare locuitor adult al unui târg sau al unui oraş era membru al unei ghilde, fie direct, fie prin intermediul partenerului de viață.

Concurența dintre ghilde a dus la răspândirea unor metode mai bune de a atrage noi membri, de a genera solidaritate şi de a motiva respectarea regulilor ghildelor. Ghildele probabil că învățau una de la alta şi recombinau diferite abordări referitoare la procesul decizional, structura organizațională, rolul conducătorului şi măsurile punitive. Exemplul meu preferat are legătură cu o tehnică motivațională. Membrii ghildelor care încălcau regulile erau amendați, în mod repetat dacă era nevoie, şi, într-un final, excluşi dacă nu se îndreptau. Ghildele reuşeau să folosească forța credinței în purgatoriu pentru a atrage membri noi şi pentru a-i motiva să se conformeze regulilor. Membrii unei ghilde se bucurau de privilegiul rugăciunii întregii comunități pentru sufletele lor după moarte. Se pretindea că rugăciunile înălțate de un mare număr de oameni, preferabil de cei virtuoşi, aveau capacitatea de a reduce suferințele unui păcătos în purgatoriu şi de a-i grăbi ascensiunea în rai. Un asemenea artificiu cultural nu numai că avea darul de a atrage membri noi – prin asigurarea unui drum spre rai pentru vehicule cu grad înalt de ocupare –, dar şi înzestra ghilda cu o variantă supranaturală proprie a strategiei recompensei sau pedepsei: „Vino-ți în fire, altminteri o să stai câteva sute de ani în plus în purgatoriu”. (Dacă aveți îndoieli cu privire la modul esențial în care credința în viața de apoi poate influența comportamentul unei persoane, recitiți, vă rog, capitolul 4.)[45]

Aşa cum se poate observa în Figura 10.6B, şi universitățile s-au răspândit rapid în Evul Mediu. Universitatea din Bologna şi cea din Paris au oferit cele două modele din care au derivat normele, regulile şi politicile adoptate, modificate şi recombinate pentru crearea de noi universități. După cum ştiți, Universitatea din Bologna a fost fondată când studenții s-au întrunit într-o asociație cu scopul de a-şi angaja singuri profesori şi de a se putea reprezenta în fața oficialităților oraşului. În schimb, Universitatea din Paris s-a dezvoltat când profesorii au format un corp profesoral, o ghildă, ca reacție la încercările episcopului şi ale altor autorități religioase de a se amesteca în procesul educațional (universitarii detestă şi astăzi o asemenea imixtiune). Profesorii au dorit dintotdeauna să-şi stabilească pe cont propriu standardele, programele de studiu şi examenele, dar acum făceau acest lucru ca parte dintr-o comunitate egalitară, nu ca persoane private. Uneori apăreau chiar universități noi când unii studenți şi profesori nemulțumiți îşi părăseau universitățile în semn de protest şi fondau o nouă instituție într-

un centru urban din apropiere. Universitatea din Bologna a dat naştere multor asemenea universități-fiică în comunități italiene învecinate, deşi multe au avut o existență efemeră. Tot astfel, printr-un proces la fel de laborios, din Universitatea Oxford s-a desprins în 1209 sora sa geamănă, Universitatea Cambridge.

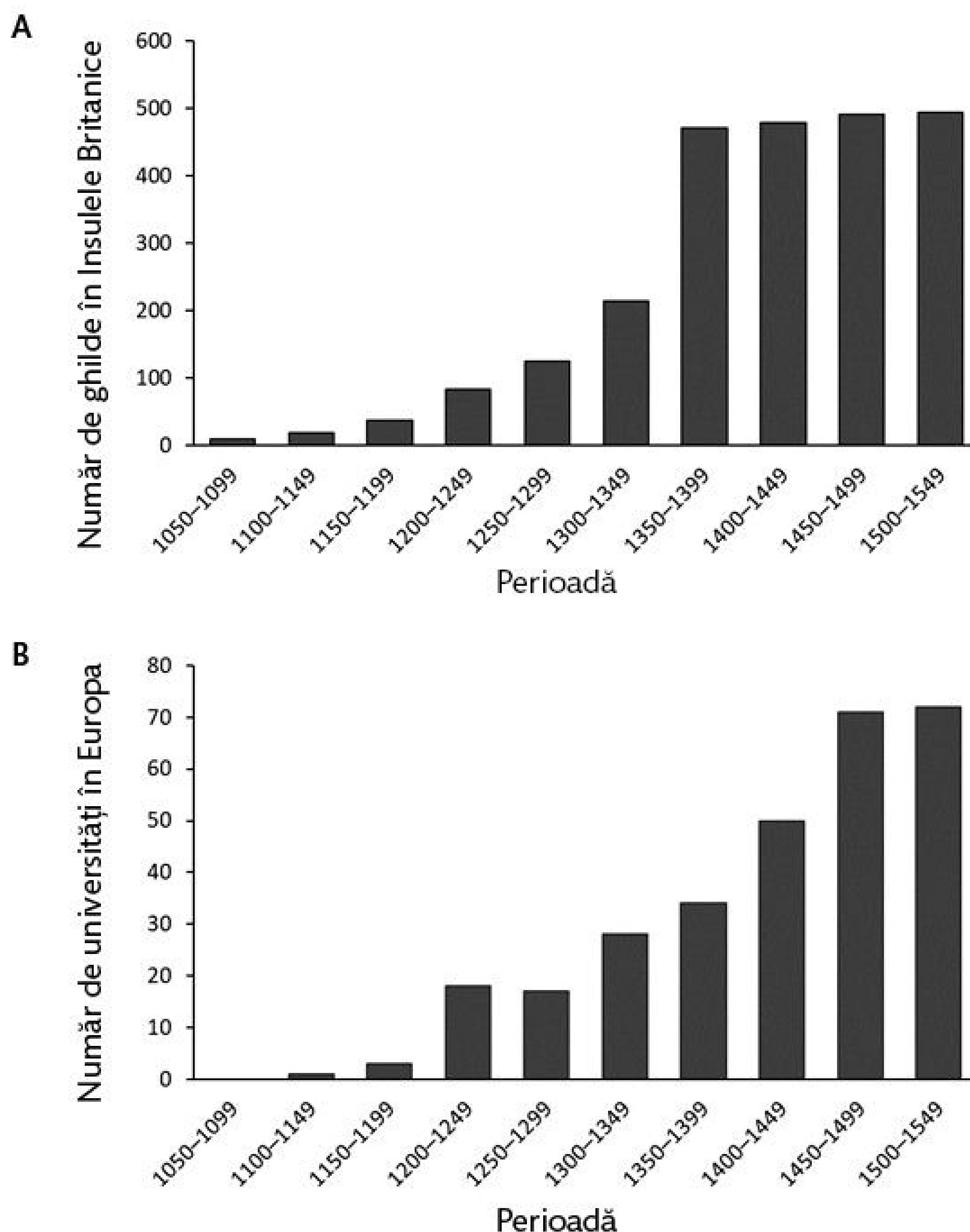


FIGURA 10.6. Graficul de sus (A) prezintă numărul ghildelor din Insulele Britanice între 1050–1550, iar graficul de jos (B) reprezintă numărul universităților din Europa între 1100–1550.[46]

Un secol mai târziu, Biserica, împreună cu alte elite politice, a început să fondeze universități, deşi acestea continuau să urmeze modelele originale. Deciziile papale confereau universităților, inclusiv corpurilor profesorale şi studenților, un grad ridicat de autonomie şi de independență. Profesorii cu faimă se bucurau de mobilitate, transferându-se pentru a obține cele mai bune oferte, o plată mai consistentă, siguranța postului şi libertate intelectuală. Şi studenții aveau dreptul de a-şi alege universitatea unde să studieze şi, ca membri, erau scutiți de legile locale (ceea ce făcea ca localnicii să nu-i vadă cu ochi prea buni).[47]

Merită să subliniem că atât ghildele, cât şi universitățile s-au dezvoltat rapid în secolul al XIV-lea, într-o perioadă în care Moartea Neagră (ciuma bubonică) decima populația Europei. Moartea Neagră a înghițit 30%–60% din întreaga populație. Acest fapt sugerează că dezvoltarea asociațiilor voluntare nu a reflectat o creştere a populației, ci a continuat în ciuda unui declin al acesteia, fapt care se poate datora în parte şocului produs de Moartea Neagră asupra psihologiei umane, comparabil cu impactul războiului discutat în capitolul precedent. Aceste traume au întărit solidaritatea asociațiilor voluntare motivând persoanele mai independente şi familiile nucleare să caute sprijinul semenilor, întrajutorarea şi consolarea supranaturală oferite de asociațiile voluntare europene în expansiune.

Şi în alte societăți s-au dezvoltat instituții de învățământ superior, dar la baza acestora se găsea un alt tip de psihologie. De pildă, în lumea islamică, madrasele erau cele mai importante dintre aceste instituții. Fiecare era creată prin fonduri obținute din donații având ca scop crearea posibilității studierii unui anumit tip de lege islamică şi rămânea strâns legată de viziunea inițială a fondatorului. Madrasele erau monitorizate legal, pentru a preveni pătrunderea vreunei informații ostile islamului. Aceasta însemna că marile progrese făcute de învățații musulmani au avut loc în subsidiar, evitând vigilența monitorizării (ceea ce sporeşte valoarea acestor realizări). Madrasele, spre deosebire de corespondentele lor din Europa medievală, nu erau conduse de un grup a cărui componență era în perpetuă schimbare, format din profesori recalcitranți şi studenți rebeli care se adunau în colective autonome şi cereau libertate intelectuală, menținerea standardelor şi definirea programelor academice.[48]

În ansamblu, formarea spontană şi proliferarea organizațiilor voluntare capabile de autoguvernare şi de autonomie – de tipul oraşelor, mănăstirilor, ghildelor şi universităților – este o trăsătură definitorie a europenilor din al doilea mileniu. În lumina dovezilor psihologice contemporane, putem deduce că, probabil, concurența dintre aceste organizații a influențat motivațiile, preferințele şi tipurile de interacțiune socială ale oamenilor.[49]

PSIHOLOGIE NOUĂ, EFECTE NOI

Europa Occidentală nu este singura care a reuşit să fructifice forme inofensive ale concurenței între grupuri. Acest fenomen este prezent în multe

societăți și a fost folosit la promovarea unui nivel mai ridicat de prosocialitate.[50] Totuși, concurența dintre grupuri manifestată la nivelul ghildelor, al universităților și al altor asociații europene era diferită datorită ubicuității sale și a eficienței interacțiunii cu psihologia și cu instituțiile. Pentru a înțelege de ce, să nu uităm că, în cele mai multe locuri, adulții se dezvoltă prinși în înlănțuirea unor rețele sociale ancorate în puternice relații de rudenie. Nu le este foarte simplu să își transfere relațiile sau locuința și să se mute în sânul unor noi grupuri sociale sau să-și dedice viața noilor comunități. Și chiar când se pot alătura unor asemenea asociații, legăturile lor sociale, motivațiile, valorile morale și perspectiva asupra lumii încă îi țin ancorați în comunitățile lor moștenite, bazate pe rudenie, și în rețelele relaționale. Desigur, grupurile bazate pe rudenie și comunitățile moștenite se pot întrece inofensiv, dar membrii acestora nu pot trece dintr-o echipă în alta după bunul-plac și nici nu pot recruta membri noi dacă vor. Așadar, concurența dintre aceste grupuri nu va face decât să accentueze și mai mult diviziunea dintre ele, sporind atașamentul față de clanul propriu și normele relaționale reglementate. În această situație, concurența dintre grupuri poate scădea nivelul încrederii impersonale în loc să îl ridice.

Pentru a analiza acest fenomen, să ne gândim la modul în care dizolvarea cooperativelor agricole din China la începutul anilor 1980 a influențat viața socială și concurența dintre grupuri din zona culturilor de orez (Figura 7.5). Odată ce terenurile și afacerile au putut fi controlate și deținute de persoane private, competiția dintre grupuri a redevenit posibilă. În zonele rurale, clanurile chineze au început imediat să se regrupeze, să-și reînnoiască ritualurile la nivelul comunității, să-și repare altarele ancestrale, să-și reînnoiască genealogiile care le definesc apartenența la un anumit grup. După o pauză de 30 de ani, clanurile au ajuns curând să concureze pentru deținerea de terenuri și accesarea de oportunități economice, mai ales în satele cu mai multe clanuri. Clanurile dominante din aceste sate îi hărțuiau pe membrii clanurilor mai mici, ostracizându-i și uneori blocându-le accesul la terenurile fertile (ceea ce reprezintă o mare problemă dacă ești agricultor). Aceste presiuni au determinat familiile din clanurile mai mici să se întoarcă în satele strămoșești – fenomenul hui laojia. Părăsindu-și locuințele de-o viață, cuplurile nu s-au întors în locurile natale, ci în satele din care plecaseră părinții, bunicii sau chiar strămoșii și mai îndepărtați cu mult timp în urmă – sate unde clanul lor deținuse o poziție dominantă.[51]

Acest comportament de clan a dat roade. Pe baza unui sondaj efectuat în 366 de sate la mijlocul anilor 1990, cu cât un sat era dominat mai puternic de un singur clan, cu atât numărul afacerilor private era mai mare și cu atât creștea și forța de muncă absorbită de aceste afaceri. Aceste efecte au fost de amploare. Dacă membrii celui mai numeros clan reprezentau o proporție care creștea cu 10% (să zicem de la 20% la 30%), numărul afacerilor private creștea cu o treime, iar forța de muncă medie se mărea cu un sfert. Mai mult, satele cu clanuri dominante se pricepeau mai bine și la tragerea la răspundere a funcționarilor publici și la furnizarea de bunuri publice, cum ar fi lucrări de irigații. Pentru a înțelege implicațiile acestui fapt, să inversăm puțin lucrurile: comunitățile formate din gospodării fără legături de rudenie

între ele făceau eforturi să pornească afaceri, să angajeze personal, să ofere bunuri publice şi să-i tragă la răspundere pe funcționarii guvernamentali. Aceasta se datorează, evident, faptului că în China se face apel la „legături puternice” şi la configurația relațională pentru recrutarea de personal, pentru influențarea politicienilor, pentru a dinamiza cooperarea în muncă şi a forma relații profesionale.

Spre deosebire de regiunile din Europa medievală unde acționa PMF, China rurală la sfârşitul secolului XX nu a creat spontan o mulțime de asociații voluntare formate din necunoscuți cu opinii similare. În schimb, oamenii şi-au reafirmat legătura cu locuințele strămoşeşti, şi-au întărit ataşamentul față de clan şi au reconstituit spontan grupuri exclusive, construite pe baza virtuților loialității generate de rudenie (nepotism). Aceste lucruri s-au întâmplat chiar şi când guvernul chinez a încercat să dizolve clanurile, în parte prin distrugerea în anii 1950 a genealogiilor acestora.

Utilizarea forței concurenței

Concurența susținută dintre unități administrative a dinamizat înglobarea unor forme inofensive de concurență între grupuri în instituțiile economice, sociale şi politice ale Europei. Acest fenomen s-a accelerat în a doua jumătate a mileniului al doilea, când majoritatea statelor prospere şi-au dat seama (conştient sau inconştient) cum să genereze şi să monitorizeze o competiție sănătoasă între asociații voluntare. În sfera economică, ghildele au lăsat treptat locul diverselor forme de parteneriat şi, în cele din urmă, societăților pe acțiuni. În majoritatea cazurilor, întreprinzătorii şi noile asociații depăşeau cu mult guvernele şi legiuitorii în privința identificării de noi modalități de împărțire a riscurilor, de transferare a proprietății şi de limitare a răspunderii. De pildă, bursele de valori au început să se formeze în Amsterdam, Anvers şi Londra în secolele XVI–XVII. Agenților de bursă din Londra nu li se permitea accesul în Bursa Regală din cauza comportamentului lor necizelat, aşa că şi-au ales o cafenea din apropiere drept loc de desfăşurare a activității. Când tăblițele n-au mai putut cuprinde listele de agenți dubioşi scrise cu creta, s-a creat o asociație a agenților de bursă care a stabilit standarde profesionale, iar indivizii nedemni de încredere au fost excluşi din cafenea. Un secol mai târziu, germenele Bursei din New York a fost sădit tot într-o cafenea (şi într-o tavernă), la intersecția dintre Wall Street şi Water Street (cafenelele sunt precum mănăstirile, jucând un rol neaşteptat de puternic în formarea lumii moderne). Bursele de valori le-au permis companiilor să găsească investitori şi au accelerat competiția între firme pentru investiții de capital. Noile legi şi reguli au ajuns în cele din urmă să consolideze acumulările secolelor de experimente involuntare, întreprinse de diverse asociații şi societăți.[52]

În sfera politică, unde ghildele dețineseră adesea supremația, persoanele care aveau opinii comune au început să formeze partide politice în Anglia secolului al XVII-lea. Aceste partide s-au aflat în competiție pentru a influența populația, pentru a orienta deciziile guvernamentale şi a câştiga o

reprezentare mai substanțială. În Statele Unite, Părinții Fondatori dispreţuiau în mare măsură partidele politice şi, în consecință, nu au specificat nimic referitor la acestea în Constituţia Statelor Unite. Totuşi, partidele politice s-au format spontan şi au ajuns să domine curând scena politică. Aşadar, centralitatea partidelor politice în sistemul american este un caz interesant în care arhitecţii instituţiilor formale au înţeles total eronat cum şi de ce sistemul lor avea (sau nu, aşa cum se întâmplă în America secolului XXI) să funcţioneze în cele din urmă.[53]

În sfera socială, dezvoltarea echipelor de sport şi a ligilor sportive a plasat competiția paşnică dintre grupuri în centrul preocupărilor relaxante din timpul liber, devenind adesea parte a identității personale. Participarea la echipe sportive a devenit centrală în activitățile copiilor (ale băieților, cel puțin). După înfrângerea lui Napoleon la Waterloo, ducele de Wellington a declarat că „lupta a fost câştigată pe terenurile de fotbal din Eton", sugerând astfel că ofițerii englezi îşi oțeleau caracterul pe terenul de sport. Este interesant de observat că toate aceste sporturi – crichet, rugby, hochei, fotbal, fotbal american şi baseball – îşi au originea în Anglia preindustrială. Ultimele două sporturi americane derivă din rugby şi din jocuri populare, printre care se numără şi cele jucate de copii, şi anume rounders şi stoolball. Evident, în zilele noastre comunitatea Matsigenka joacă fotbal, locuitorii arhipelagului Fiji rugby, japonezii baseball şi indienii crichet.[54]

Ceea ce vreau să scot în evidență este că structurile noastre instituționale moderne înglobează forme diferite de concurență între grupuri, care intensifică tendința oamenilor de a acorda încredere străinilor şi de a coopera cu aceştia, putând influența totodată şi alte aspecte ale psihologiei noastre. Oamenii învață să conlucreze în echipe formate pe loc, chiar dacă echipele respective nu sunt decât o adunătură de necunoscuți. Motorul concurenței dintre grupuri acționează în sens contrar forțelor evoluției culturale care operează în interiorul grupului, acestea favorizând adesea egoismul, gândirea de tip joc cu sumă nulă, intriga şi nepotismul. Cadrele noastre instituționale WEIRD au început să se dezvolte în Evul Mediu, pe măsură ce oameni din ce în ce mai individualişti, mai independenți, mai neconformişti şi mai analitici au început să formeze asociații voluntare, care, la rândul lor, au început să concureze între ele. Pe termen lung, concurența dintre statele teritoriale le-a favorizat pe acelea care au dezvoltat metode menite să focalizeze şi să absoarbă efectele psihologice şi economice ale concurenței paşnice dintre grupuri. Categoric, acest sistem nu a fost proiectat de nimeni, şi puțini sunt cei care pot măcar să-şi dea seama cum ne modelează psihologia sau de ce funcționează adeseori.

11. Mentalități de piață

Ori de câte ori comerțul este introdus într-o țară, vine însoțit de probitate şi de punctualitate (...). Dintre toate națiunile Europei, olandezii, având cel mai dezvoltat spirit comercial, sunt şi cei mai loiali cuvântului dat. Englezii îi depăşesc pe scoțieni în această privință, dar se află mult în urma

olandezilor, iar în părțile îndepărtate ale țării noastre această calitate apare într-o măsură şi mai mică în comparație cu zonele comerciale. Acest fapt nu poate fi imputat caracterului național, aşa cum pretind unii. Nu există o explicație naturală a faptului că un englez sau un scoțian nu este la fel de corect în respectarea unei înțelegeri ca un olandez (...). Un om de afaceri ține mult la reputația sa şi-şi respectă fiecare angajament cu scrupulozitate (...). Când o națiune este formată în mare parte din negustori, aceştia impun întotdeauna un model de probitate şi de punctualitate, acestea fiind virtuțile principale ale unei națiuni de comercianți.

Adam Smith (1766), „Of the Influence of Commerce on Manners”[1]

Au apărut prima oară în secolul al XIII-lea în nordul Italiei, la Milano, la Modena şi la Parma, dar s-au răspândit cu repeziciune în Anglia, Germania, Franța şi Țările de Jos. Alături de clopotnițe, ele sincronizau activitățile tuturor celor aflați în apropiere, anunțându-i când trebuie să se scoale, să muncească şi să mănânce; tot ele dictau şi începutul adunărilor publice, al şedințelor de judecată şi al târgurilor locale. Ele, primele ceasuri mecanice, au devenit treptat inima oraşelor europene din Evul Mediu târziu, împodobind primării, piețe ale oraşelor şi catedrale. Ceasurile mecanice s-au răspândit rapid de la un centru urban la altul, ca o epidemie, pe măsură ce târgurile şi oraşele imitau ceasurile construite de concurenții lor mai mari şi care se bucurau de mai mult succes. Oraşele angajau artizani celebri ca să le construiască ceasuri pe măsura celor din Veneția, Breslau, Paris şi Pisa. Ceasurile au invadat şi mănăstirile şi bisericile, şi au început să le dicteze călugărilor, preoților şi enoriaşilor orele când trebuiau să muncească, să mănânce şi să se închine. Ceasurile publice au devenit simboluri ale unei vieți urbane ordonate şi ale pietății religioase stricte. În 1450, 20% din centrele urbane cu cel puțin 5 000 de persoane aveau cel puțin un ceas public, iar până în 1600 majoritatea bisericilor aveau un ceas.[2]

Răspândirea ceasurilor publice oferă un semn istoric vizibil al apariției unei psihologii a percepției timpului de tip WEIRD. Dacă ați avut ocazia să petreceți ceva timp în jungla amazoniană, în Africa, în Oceania sau în multe alte locuri, ați observat cu siguranță trăsătura cea mai evidentă a psihologiei WEIRD legată de măsurarea timpului: obsesia economisirii timpului. Spre deosebire de prietenii mei din Fiji, am mereu senzația că nu-mi ajunge timpul. Sunt obsedat să „câştig timp”, să-mi „fac timp” sau să „găsesc timp”. Toată ziua sunt cu ochii pe ceas ca să ajung la timp la următoarea întâlnire, la următoarea programare sau să-mi iau copiii de la grădiniță. Spre deosebire de mine, prietenii mei din Fiji şi colaboratorii mei care mă asistă la munca de teren nu pot prelua acest model mental controlat de timp şi ceas, nici măcar când le ofer şi suportul tehnologic necesar şi motivațiile financiare. Mai de mult, când am început proiectele de cercetare în zona Pacificului, le-am cumpărat ceasuri electronice tuturor asistenților mei, sperând că astfel vor ajunge la timp la întâlniri, la interviuri şi la masă. Dar degeaba. Le făcea plăcere să poarte ceasurile, probabil ca pe nişte accesorii şic, dar nu cred că le-a trecut vreodată prin cap să se uite la ceas să vadă ce

oră este. Odată, în timp ce lucram pe laptop alături de unul dintre asistenții mei foarte entuziaști, m-am uitat la ceasul pe care i-l dădusem să văd ce oră arată. Mi-am dat seama imediat că ceasul nu funcționa corect pentru că discrepanța dintre ora afișată și propriul meu ceas mental era prea mare. Ceasul lui s-a dovedit a fi în urmă cu 25 de minute şi am avut o bănuială că nu funcționa corect de săptămâni întregi.

Pentru a evalua economisirea timpului, psihologii Ara Norenzayan şi Robert Levine au dezvoltat câteva tehnici pe care le-au aplicat în 31 de oraşe mari. În zonele centrale ale acestor metropole, echipa lor a cronometrat cu discreție viteza de deplasare a oamenilor pe marile bulevarde. Ideea este că orăşenii presați de timp merg mai repede. Aşa cum era de aşteptat, newyorkezii şi londonezii se deplasează foarte rapid pe trotuare, parcurgând un kilometru şi jumătate în circa 15 minute. Spre deosebire de ei, locuitorii oraşelor Jakarta şi Singapore merg la pas, parcurgând un kilometru şi jumătate în circa 20 de minute, ceea ce înseamnă că newyorkezii şi londonezii au o viteză cu aproximativ 30% mai mare față de oamenii din oraşele mai lente. În Figura 11.1 se observă că orăşenii din țările mai individualiste au tendința de a se deplasa mai repede față de cei din țările mai puțin individualiste. Acest raport se menține şi când verificăm statistic diferențele între dimensiunile oraşelor.

Pentru o evaluare alternativă a economisirii timpului, echipa s-a deplasat în oficiile poştale din centrul oraşului şi a selectat la întâmplare cel puțin opt funcționari poştali pentru achiziționarea unui timbru. Folosind un protocol menit să reducă la maximum influența tuturor factorilor, cu excepția ritmului de mers al funcționarului, ei au măsurat în secret timpul necesar efectuării acestei tranzacții. Încă o dată, cu cât o țară e mai individualistă, cu atât creşte viteza livrării timbrelor. Aceste date sugerează că, şi când comparăm doar locuitori ai centrelor urbane, reprezentanții societăților mai individualiste îşi fac griji mai mari cu privire la bugetul de timp – să nu-l irosească, să-l economisească sau să-l cheltuiască „eficient” (indiferent de semnificația acestui lucru). Astfel, se pare că economisirea timpului este strâns legată de individualism şi iese la iveală în tot felul de moduri.[3]

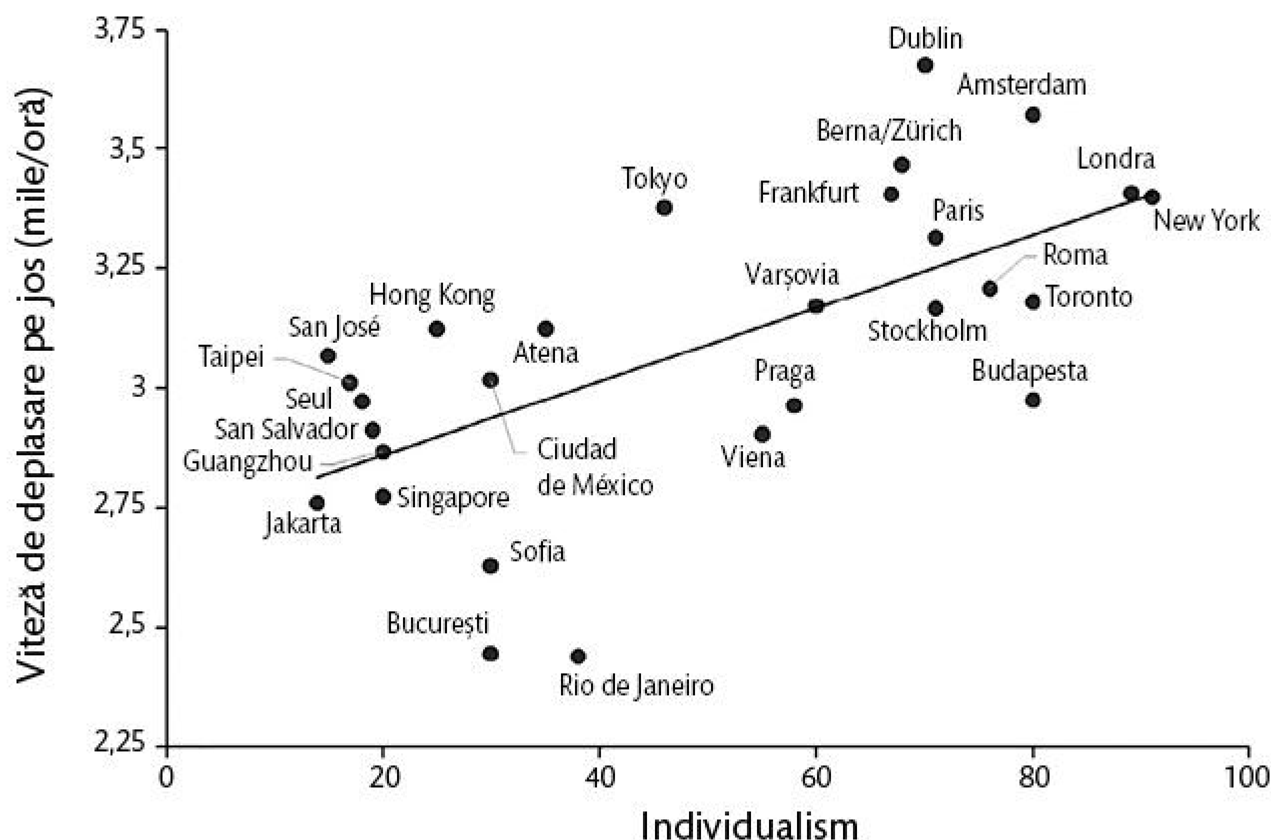


FIGURA 11.1. Raport dintre viteza de deplasare pe jos (în mile pe oră) şi măsura noastră globală referitoare la individualism (reprezentată în Figura 1.2) pentru oraşe mari din 28 de ţări ale lumii. Orăşenii din societăţile mai individualiste merg mai repede.[4]

Care este sursa variaţiilor în economisirea timpului la nivel global?

Multe dovezi istorice care includ date despre răspândirea ceasurilor mecanice sugerează că această nouă psihologie a percepţiei timpului a început să fermenteze încă din Evul Mediu târziu, cel mai probabil dintr-un amestec de individualism, gândire analitică şi preocupare faţă de propria persoană, care exista în târguri, în mănăstiri şi în oraşe libere ale Europei. În aceste lumi sociale, obţinerea succesului personal şi construirea de relaţii presupuneau ca indivizii să investească în propriile calităţi şi abilităţi în paralel cu acumularea de realizări. Confruntându-se cu un nivel mai ridicat de concurenţă impersonală, artizanii, negustorii, călugării şi magistraţii aveau ca obiectiv cultivarea unei imagini bazate pe punctualitate, disciplină şi precizie. Nu noile ceasuri mecanice au iniţiat tranziţia spre o psihologie centrată în jurul preocupării faţă de trecerea timpului; mai degrabă ele doar au marcat şi au catalizat unele procese care se aflau în desfăşurare. Înainte de apariţia ceasului şi, ulterior, în paralel cu existenţa acestuia, călugării foloseau lumânări de dimensiuni fixe pentru a-şi cronometra rugăciunile, în timp ce învăţătorii, predicatorii şi constructorii foloseau clepsidre pentru a măsura durata prelegerilor, a predicilor şi a pauzelor de masă.

Această schimbare în percepția timpului a fost mult mai vastă decât o simplă obsesie centrată asupra economisirii timpului. Înainte de Evul Mediu matur, fiecare „zi" – perioada cuprinsă între răsărit şi apus – a fost împărțită în 12 ore. Cu toate acestea, întrucât această durată variază de la un sezon la altul şi de la o regiune geografică la alta, lungimea orelor respective varia şi ea. Viața era structurată în mare prin ritmuri naturale – diurne, sezoniere şi anuale –, iar ziua era organizată prin sarcini de rutină. Mai mult, se făcea arareori distincția între timpul dedicat muncii şi timpul social, întrucât oamenii socializau toată ziua când erau la lucru.

O psihologie a percepției timpului cu un caracter WEIRD mai pronunțat a dominat tot mai intens viața urbană în perioada Evului Mediu târziu şi după aceea. În domeniul comerțului, negustorii au început să-şi plătească angajații săptămânal. În acest „sistem", zilele au fost fixate la un anumit număr de ore care le dădeau posibilitatea patronilor să plătească ore suplimentare (pentru activități în plus) sau să scadă un anumit număr de ore pierdute din cauza bolii sau a condițiilor meteo nefavorabile. Plata se făcea şi pe baza activității prestate, muncitorii fiind plătiți pentru numărul de potcoave, oale sau pături confecționate (la bucată). Această formulă de plată i-a forțat pe artizani să gândească în termeni de eficiență – câte potcoave pot confecționa într-o oră? Piețele se deschideau şi se închideau la anumite ore, ceea ce ducea la o concurență mai strânsă – toți clienții şi toți vânzătorii puteau interacționa în acelaşi timp. Contractele se deschideau cu specificarea datelor şi a penalităților, adesea calculate pe zile. În sfera guvernării, consiliile orăşeneşti începeau să se organizeze folosind ore fixe. De pildă, în 1389, consiliul oraşului Nürnberg a stabilit un regulament prin care li se solicita consilierilor să petreacă două ore – măsurate cu ajutorul clepsidrei – atât înainte, cât şi după masa de prânz (după-amiază) discutând afaceri. În Anglia, completele de judecată începeau ordonând avocaților apărării şi martorilor să se prezinte la anumite date şi la anumite ore.[5]

Concentrarea asupra timpului măsurat pe ceas şi adoptarea rapidă de noi tehnologii referitoare la timp par să fi dat roade: oraşele europene care au adoptat un ceas public mai de timpuriu – înainte de 1450 – s-au dezvoltat mai rapid economic decât cele care nu au făcut acest pas în intervalul 1500–1700. Este de remarcat că această prosperitate nu a fost imediată, ci s-a acumulat după câteva generații, după ce aceste populații şi-au adaptat mintea şi stilul de viață astfel încât oraşele mici şi mari să funcționeze ca un ceasornic. Centrele urbane care şi-au instalat ceasuri adeseori au adoptat ulterior şi tiparnițe. O analiză detaliată sugerează că ambele inovații au contribuit mai târziu independent la dezvoltarea economică. Impulsul dat prosperității de prezența unui ceas public a fost comparabil cu cel asociat cu existența unei universități. Totuşi, e interesant de observat că oraşele medievale unde exista o universitate aveau şanse mai mari de a adopta şi ceasuri publice.[6]

Acum, ați putea spune că adoptarea unei tehnologii practice cum ar fi un ceas sau o tiparniță nu necesită o explicație psihologică sofisticată de genul celei pe care o avansez eu aici. Din fericire, istoria oferă posibilitatea comparației cu lumea islamică. Spre deosebire de vecinele lor apropiate din

lumea creştină, moscheile şi oraşele islamice au fost imune la epidemia de ceasuri, cum au fost şi la răspândirea tiparului din aceeaşi perioadă. Mulți musulmani aveau ştiință de existența ceasurilor mecanice, aşa că le-ar fi fost simplu să angajeze nişte ceasornicari italieni să le instaleze asemenea mecanisme. În schimb, oamenii au continuat să se concentreze asupra relațiilor personale, a legăturilor de familie şi a timpului ritualic. Viața musulmanilor a fost mult timp ordonată prin chemarea la rugăciune de cinci ori pe zi, ceea ce adaugă o structură demnă de încredere existenței lor zilnice (şi pregăteşte prosocialitatea). Timpul de rugăciune, asemenea multor alte sisteme temporale, se calculează în funcție de poziția soarelui, aşa că variază de la un anotimp la altul şi de la o regiune la alta (precum şi în funcție de metodele de calcul folosite de diverse şcoli islamice). Aceasta înseamnă că intervalele dintre chemările la rugăciune pe tot parcursul zilei nu oferă o structură temporală uniformă – ele nu organizează ziua sau mințile oamenilor precum un ceas. Evident, odată cu creşterea prestigiului creştinătății, conducători din lumea întreagă au ajuns în cele din urmă să importe ceasuri mecanice fabricate în Europa. Dar, asemenea ceasurilor cu apă antice din lumea islamică sau din China, acestea nu reprezentau decât nişte elemente de atracție sau curiozități, nu ceva cu ajutorul cărora meşteşugarii, negustorii, funcționarii, călugării şi inventatorii să-şi poată organiza viața. Aşa cum am învățat de la prietenii mei din Fiji, ceasurile te ajută să respecți un orar numai dacă ai un devotament intern față de timpul măsurat de ceas – este vorba despre cum îți este organizată mintea, nu ceasul.

Probabil că instituțiile impersonale care s-au dezvoltat în Europa, care au introdus plata cu ora sau în acord, precum şi penalități pentru întârziere, i-au motivat pe oameni să perceapă timpul şi banii în mod asemănător. În zilele noastre, populațiile WEIRD „economisesc" timpul, „risipesc" timpul sau „pierd" timpul. Timpul este mereu insuficient şi mulți încearcă să „câştige" timp. Oamenii WEIRD au de mult obsesia evaluării timpului şi a banilor în acelaşi mod, câtă vreme membrii altor societăți percep timpul în alte feluri. Pentru ilustrarea contrastului, să aruncăm o privire asupra acestei descrieri a psihologiei timpului oferite de fermieri Kabyle din Algeria, vorbitori de berberă:

Sentimentele adânci de dependență şi solidaritate (...) fac să încolțească în ființa țăranului din populația Kabyle o atitudine de supunere şi de indiferență nonşalantă față de trecerea timpului, pe care nimeni nici nu visează să-l stăpânească, să-l folosească sau să-l economisească (...). Nici un act al vieții nu este limitat de vreun orar, nici somnul şi nici munca, aceasta din urmă dovedind o ignorare totală a ideii de productivitate şi de randament. Graba este văzută ca o lipsă de bună-cuviință, combinată cu ambiție diabolică.[7]

În continuare, etnograful Pierre Bourdieu face observația că în această societate organizată în clanuri nu există noțiunea orelor fixe de masă sau a programărilor. Ceasul este considerat „morişca diavolului", şi, când te

întâlneşti cu cineva, „cea mai mare impoliteţe este să treci direct la subiect şi să te exprimi laconic". Timpul nu este marcat prin scurgerea sacadată a orelor şi minutelor, ci se scurge cu viteze diferite, prin experienţe, sarcini şi evenimente diferite dintr-un ciclu ritualic. Dacă vi se pare ceva exotic, nu uitaţi că problema e la voi (şi mai ales la mine), nu la ceilalţi. Aroma şi textura psihologiei timpului printre membrii comunităţii Kabyle se reîntâlnesc şi în alte societăţi de pe glob.[8]

Să comparăm timpul aşa cum este el perceput în comunitatea Kabyle cu sentimentul surprins în acest giuvaier datând din 1751 dintr-un oraş colonial britanic:

Întrucât timpul nostru este redus la un standard, şi lingoul zilei este preschimbat în monedele orelor, cei harnici ştiu cum să întrebuinţeze fiecare bucăţică de timp cu un folos cât mai mare, fiecare în profesia lui: iar cel care nu ştie să fie cumpătat cu orele sale este, de fapt, un risipitor de bani.[9]

Surprinzând esenţa propriei societăţi preindustriale, acest citat sugestiv îi aparţine inventatorului, tipografului şi politicianului Ben Franklin din Philadelphia. În timp ce-i dădea sfaturi unui tânăr meseriaş, Franklin a născocit şi maxima „Timpul înseamnă bani", care a dobândit răspândire universală, fiind întâlnită în zeci de limbi.[10]

În epoca lui Franklin, ceasurile de buzunar se răspândeau cu rapiditate şi aproape fiecare patron al unei afaceri de succes avea un asemenea ceas. În Anglia, pe baza inventarelor bunurilor deţinute de persoane dezavantajate financiar (evaluate la moartea acestora), aproximativ 40% din acestea deţineau un ceas. La Paris, aproximativ o treime dintre salariaţi şi 70% din servitori aveau un ceas. Ceasurile de buzunar erau scumpe, ceea ce înseamnă că mulţi oameni cheltuiau un procent substanţial din venitul lor atât cu scopul de a şti cât e ceasul, cât şi pentru a-şi impresiona prietenii, clienţii şi angajatorii. Departe de a fi o „morişcă a diavolului", aşa cum era perceput printre membrii comunităţii Kabyle, un ceas de buzunar în mâna unui artizan era un indiciu că proprietarul era vrednic, harnic şi punctual.[11]

În mare, în contextul unei societăţi din ce în ce mai individualiste, coevoluţia unor expresii ale progresului tehnologic, precum clepsidrele, clopotele şi ceasurile, împreună cu metaforele temporale de genul „timpul înseamnă bani" şi practicile culturale precum plata cu ora şi plata în acord au modelat percepţia oamenilor asupra timpului. Tehnologii noi au liniarizat şi digitalizat timpul într-o măsură fără precedent, transformându-l într-o monedă de schimb mereu pe terminate. Obişnuindu-se de la o vârstă fragedă cu ceasurile de perete, cu sunetul pendulei din oră în oră şi cu ore precise de întâlnire, este posibil ca oamenii să fi internalizat şirul numeric de pe cadranul unui ceas tradiţional şi să-l fi încorporat în modul în care aleg între lucrurile de acum şi cele din viitor (reducere temporală). Indiferent de magnitudinea impactului, rădăcinile acestor transformări psihologice sunt

mult mai adânci în istorie în comparație cu Revoluția Industrială, ajungând cel puțin până în secolul al XIV-lea.[12]

Cum a devenit munca o virtute

Odată cu răspândirea psihologiei centrate în jurul scurgerii timpului, o clasă de mijloc în plină expansiune a început să lucreze mai mult şi ca timp, şi ca volum. Originile acestei Revoluții Industrioase, aşa cum o descrie Jan de Vries, specialist în istoria economiei, pot fi plasate cronologic undeva în jurul anului 1650, dovezile directe rarefiindu-se dincolo de acest moment. Am o bănuială că acest elan laborios mereu în creştere era parte a unei tendințe pe termen lung. Psihologia percepției timpului a început să evolueze lent, în paralel cu o etică a muncii mai accentuată şi cu o autodisciplină mai strictă cel puțin din Evul Mediu târziu, continuând acest proces pe durata Revoluției Industriale. Indicii ale acestor modificări psihologice se găsesc în răspândirea ceasurilor mecanice, în folosirea mai extinsă a clepsidrei, în preocuparea mai pronunțată față de punctualitate şi în succesul Ordinului Cistercian, care punea accent pe munca manuală, pe sârguință şi pe autodisciplină. Evident, aceste preocupări şi valori se află în centrul multor credințe protestante. Ben Franklin, de pildă, a fost fiul unor puritani pioşi care au trăit printre quakeri.[13]

O sursă ingenioasă de date pentru studiul obiceiurilor schimbătoare de lucru provine de la Old Bailey, Curtea Penală Centrală din Londra, care conține o înregistrare a cazurilor din intervalul 1748–1803. Când depuneau mărturie în instanță, martorii oculari adesea descriau ce anume făceau în momentul când se comitea o infracțiune. Aceste instantanee oferă peste 2 000 de cadre care, puse laolaltă, alcătuiesc o imagine de ansamblu a modului în care londonezii îşi petreceau ziua. Datele arată că săptămâna de lucru s-a prelungit cu 40% în a doua jumătate a secolului al XVIII-lea. Acest fenomen s-a produs pe măsură ce oamenii au adăugat la programul zilnic de lucru aproximativ treizeci de minute, au renunțat la zilele de luni libere (lucrând în fiecare zi a săptămânii, cu excepția duminicii) şi au început să lucreze în timpul unora dintre cele 46 de zile de sărbătoare din calendarul anual. Rezultatul a fost că, la începutul secolului al XIX-lea, oamenii ajunseseră să lucreze cu aproximativ 1 000 de ore mai mult pe an, adică vreo 19 ore în plus pe săptămână.[14]

Deşi dovezile istorice referitoare la timpul de lucru arată cu prisosință că oamenii munceau mai mult, toate datele istorice relevante pentru această perioadă au potențiale probleme. Din dovezile de la Old Bailey, de pildă, nu aflăm ce factori determinau cine anume putea depune mărturie în instanță şi cum s-a schimbat situația de-a lungul timpului – poate tribunalul a dezvoltat lent o politică informală care prevedea exclusiv selectarea unor persoane de încredere, de unde ar fi rezultat o preferință pentru persoane care lucrau mai mult. Pentru a rezolva asemenea aspecte, am constituit, împreună cu specialistul în ştiințe cognitive Rahul Bhui, o bază de date formată dintr-un număr de 45 019 observații asupra modului în care îşi

folosesc timpul membrii diferitelor populații tradiționale de pe glob. Aceste populații din America de Sud, Africa şi Indonezia includ diverse comunități de agricultori, precum şi de crescători de vite şi de vânători-culegători. Întocmai ca observațiile de la Old Bailey, aceste date au furnizat nişte instantanee ale activităților desfăşurate la un moment dat. Aici, în schimb, observațiile au fost făcute de antropologi, care au selectat aleatoriu atât indivizii observați, cât şi momentul la care s-au înregistrat observațiile.

Când comparăm aceste societăți diferite, datele arată că persoanele implicate în activități comerciale mai intense – cum ar fi munca salariată – au petrecut un număr mai mare de ore dintr-o zi muncind. Rezultatele arată că tranziția de la o populație total orientată spre subzistență spre o societate dominată de comerț are ca rezultat o creştere a timpului dedicat muncii cu 10–15 ore pe săptămână, săptămâna de lucru mărindu-se astfel de la 45 la 55–60 de ore de lucru, în medie. Anual, oamenii ajunseseră să lucreze cu 500–750 de ore mai mult.[15]

Combinația de date preluate din istorie şi din analiza transculturală sugerează că extinderea urbanizării (Figura 9.5), piețele impersonale (Figura 9.7) şi practicile comerciale care presupun plată pentru munca prestată într-o oră au sporit probabil timpul dedicat de europeni lucrului. Una dintre întrebările-cheie este: ce anume îi motiva pe oameni să muncească mai mult?

Datele istorice sugerează că, deşi unele persoane abia reuşeau să supraviețuiască din munca lor, multe altele îşi prelungeau programul de lucru doar pentru a putea să cumpere mai mult din mărfurile europene din ce în ce mai abundente. Doar pentru bucătărie londonezii achiziționau o sumedenie de mărfuri – ceai, zahăr, cafea, piper, cod, nucşoară, cartofi şi rom. Ceasurile de buzunar şi pendulele au apărut în secolul al XVI-lea şi au ajuns la mare căutare. Ştiutorii de carte aveau la dispoziție o varietate de cărți şi broşuri tipărite. Toate aceste lucruri erau dorite pentru propria lor valoare, evident, dar şi pentru că spuneau ceva despre posesorii lor. Într-o lume individualistă, obiectele pe care le achiziționezi sunt un semn a ceea ce-ți poți permite şi, implicit, al valorii tale financiare. De la Biblii la ceasuri de buzunar, oamenii doreau să le vorbească necunoscuților despre ei înşişi prin cumpărăturile pe care le făceau. Acest lucru, subliniază de Vries, a accelerat dorința de consum generată de oferta de mărfuri şi, în consecință, nevoia de a munci mai mult; cererea mai mare şi numărul crescut de muncitori harnici au impulsionat şi producția economică, şi oferta pentru consumatori.[16]

Până în acest moment, datele susțin ideea că oamenii au început treptat să lucreze mai mult, dar nu putem şti dacă munceau mai mult sau mai eficient. Aceasta este o întrebare dificilă, al cărei răspuns e greu de dat folosind doar date istorice, dar specialiştii în istoria economiei au conceput câteva metode inteligente de folosire a unor experimente centrate în jurul producției agricole pentru abordarea acestei chestiuni. Modificările petrecute în eficiența muncitorilor sau în motivațiile acestora sunt greu de estimat în privința productivității agricole în general, deoarece inovațiile în agricultură

erau în plină desfăşurare şi cuprindeau tehnologii noi, tehnici îmbunătățite şi noi culturi, cum ar fi cea a cartofului şi a porumbului, importate din Lumea Nouă. Cu toate acestea, tehnica preindustrială folosită la treierarea cerealelor, care presupunea în mare lovirea spicelor cu un băț pentru scuturarea semințelor, nu s-a schimbat prea mult de-a lungul secolelor. În Anglia, analiza datelor referitoare la treierat sugerează că eficiența treierătorilor s-a dublat din secolul al XIV-lea până la începutul secolului al XIX-lea. Deoarece treieratul este uşor de deprins, probabilitatea ca această schimbare să se fi produs datorită specializării sau îmbunătățirii abilităților este scăzută. În schimb, de aici putem deduce că oamenii munceau mai intens.[17]

În zona rurală, valoarea crescândă atribuită muncii manuale şi hărniciei îşi are originile, probabil, în anumite segmente ale Bisericii medievale de unde a emanat spre spațiul laic. Aşa cum am văzut, trebuie să începem studiul de la cistercieni. Să ne amintim că membrii acestui ordin căutau simplitatea şi liniştea spațiilor rurale izolate. Călugării primeau şi țărani analfabeți în sânul comunității lor ca frați laici, iar aceştia depuneau jurăminte de castitate şi de obediență. Călugării foloseau şi un mare număr de servitori, lucrători şi meseriaşi. În jurul mănăstirilor se formau uneori comunități restrânse, cu ateliere şi meşteşugari. Împreună, aceşti membri, slujbaşi şi cunoştințele lor țeseau legături economice şi sociale care se extindeau în comunitățile învecinate, creând canale de comunicare prin care se transmiteau valorile, obiceiurile şi cunoştințele cistercienilor. În Figura 11.2 este reprezentată distribuția mănăstirilor cisterciene în Evul Mediu. Nouăzeci la sută dintre ele au fost fondate înainte de anul 1300.[18]



FIGURA 11.2. Distribuție a mănăstirilor cisterciene pe teritoriul Europei din momentul fondării ordinului în 1098, la Cîteaux. Nouăzeci la sută dintre aceste 734 de mănăstiri au fost întemeiate înainte de anul 1300. Harta reprezintă şi abația Cluny, unde şi-a petrecut viața fondatorul ordinului (capitolul 10).[19]

Pentru a aprecia dacă prezența cisterciană a influențat etica muncii după anul 1300, putem folosi datele dintr-un chestionar contemporan (2008–2010) administrat unui număr de peste 30 000 de persoane din 242 de regiuni ale Europei. Întrebarea era dacă cei mici trebuie deprinşi „să muncească din greu". Pentru a stabili conexiunea dintre acest chestionar şi Ordinul Cistercian, Thomas Anderson, Jeanet Bentzen şi colegii lor au calculat densitatea caselor acestora pe kilometru pătrat pentru fiecare regiune reprezentată în Figura 11.2. Apoi au făcut legătura dintre respondenții la chestionar şi regiunea în care crescuseră. Rezultatele arată

că o densitate mai mare a mănăstirilor cisterciene dintr-o regiune în timpul Evului Mediu implică şanse mai mari ca o persoană din regiunea respectivă să răspundă că munca grea trebuie deprinsă din copilărie. Comparația se face doar între persoane care locuiesc în aceleaşi țări şi se menține şi după explicarea statistică a diferențelor regionale şi individuale, printre care se numără educația şi statutul marital. Accentul psihologic pus asupra muncii serioase se manifestă şi în datele economice contemporane: regiunile în care a existat o prezență cisterciană mai pronunțată în Evul Mediu sunt mai productive economic în secolul XXI şi prezintă rate mai scăzute ale şomajului.[20]

Este interesant că efectul unei prezențe cisterciene în istorie într-o anumită regiune este mai puternic asupra catolicilor decât a protestanților. Cu alte cuvinte, catolicii care au crescut în regiuni unde a existat o densitate mare a cistercienilor în Evul Mediu manifestă o tendință mai puternică de a susține importanța obişnuirii copiilor cu munca față de coreligionarii lor din alte regiuni. Este ceva logic, deoarece răspândirea ulterioară a comunităților protestante ai cărei membri au promovat adesea valoarea muncii a eclipsat influența mai veche a cistercienilor.[21]

AŞTEPTÂND ZIUA DE SALARIU

Pe lângă o dorință mai pronunțată de implicare în activități solicitante sau în sarcini dificile, este posibil ca individualismul şi piețele impersonale să fi favorizat un grad mai ridicat de autocontrol şi capacitatea de amânare a îndeplinirii unor dorințe. Într-o piață deschisă pentru angajați, prieteni, parteneri de viață şi de afaceri, oamenii vor să angajeze, să lege prietenii, să se căsătorească şi să se asocieze cu persoane alături de care pot atinge obiective pe termen lung, pot investi acum pentru obținerea unui profit în viitor, pot evita tentațiile şi pot fi punctuali. În schimb, într-o lume guvernată de relații moştenite şi durabile, oamenii nu-şi pot alege pur şi simplu partenerii de căsătorie, angajații sau asociații. Ei trebuie să ia în calcul loialitatea față de grup şi doar astfel să-şi aleagă partenerii de interacțiune socială intensă. Acest lucru se întâmplă datorită faptului că oamenii nu se bazează pe dispoziția partenerului sau a angajatului, ci pe integrare.

Cercetările care fac legătura dintre piețe şi comerț cu măsurătorile psihologice ale răbdării şi autodisciplinei sunt limitate, dar sugestive. Să ne oprim asupra acestui studiu referitor la populația africană de vânători-culegători BaYaka din bazinul fluviului Congo. Folosind un experiment simplu, specialista în antropologie Deniz Salali a evaluat nivelul răbdării a 164 de adulți din trei comunități BaYaka distincte. Două dintre aceste comunități erau grupuri tradiționale de nomazi care-şi caută hrana în pădure, situate la 60 de kilometri sau chiar mai mult față de cel mai apropiat târg. A treia comunitate locuia chiar în oraş. Deniz le-a dat oamenilor posibilitatea să aleagă între a primi (A) un cub de supă concentrată pe loc sau (B) cinci asemenea cuburi în ziua următoare. Ne-am

aştepta ca oamenii mai răbdători să fie dispuşi să aştepte o zi ca să primească cele cinci cuburi apetisante, în timp ce nerăbdătorii să ia pe loc ce li se oferă.

Membrii comunității BaYaka din oraş au dat dovadă de mai multă răbdare: 54% din orăşeni au fost dispuşi să aştepte cele cinci cuburi, în timp ce doar 18% din locuitorii din taberele de nomazi au ales să aştepte. Deniz şi colaboratorul ei, Andrea Migliano, arată în studiul lor că diferența dintre orăşenii şi nomazii BaYaka rezulta parțial din implicarea acestora în munca salariată. Munca salariată presupune prestarea unei activități acum şi primirea ulterioară a retribuției financiare, zile sau săptămâni mai târziu, aşa că o asemenea formulă de plată îi obişnuieşte pe oameni să muncească acum şi să fie plătiți mai târziu. Şi, aşa cum este şi cazul altor forme de schimb din piețele impersonale, munca salariată necesită adesea încrederea în străini care însoțeşte normele pieței. În această situație, nu este vorba doar de faptul că o instituție comercială de tipul muncii salariate creează condiții favorabile unei reduceri temporale mai extinse, ci şi de faptul că instituțiile tradiționale ale comunității BaYaka demotivează amânarea îndeplinirii dorințelor. În taberele BaYaka hrana a fost, şi încă este, un bun comun, aşa că decizia de a aştepta cele cinci cuburi nu i-ar aduce persoanei care ia decizia respectivă nici un beneficiu. Cei care au ales să mai aştepte o zi ca să primească respectivele cinci cuburi, locuitori ai taberelor unde oamenii îşi procură singuri hrana, le-au fost de folos celorlaltor membri ai comunității, nu lor înşişi: când au primit cele cinci cuburi, conform regulilor împărțirii hranei, trebuiau să le împartă cu oricine altcineva ar fi solicitat unul (iar oamenii nu se sfiesc să ceară). Astfel, locuitorii taberei au avut de ales între a primi un cub imediat sau a primi unul a doua zi (însoțit de câteva cuburi în plus care trebuiau donate altora). Exersarea calității răbdării în acest mediu instituțional nu aduce beneficii care ar putea genera cultivarea satisfacției amânate în acest context.[22]

De unul singur, acest studiu nu identifică un răspuns la întrebarea dacă interacțiunea cu piața generează neapărat răbdare. În primul rând, este posibil ca unele persoane cu un nivel mai ridicat al răbdării să se fi mutat din pădure în oraş exact pentru că în mediul urban răbdarea aduce beneficii. În al doilea rând, se poate să existe şi alte elemente ale vieții citadine care să producă schimbarea aceasta, pe lângă regulile pieței. Cu toate acestea, ştim că răbdarea şi, mai ales, reducerea întârzierii pot fi învățate cultural (capitolul 2) şi că beneficiile acestora constau într-un venit mai mare, alfabetizare şi educație – într-un cuvânt, succes – odată cu apariția şcolilor şi a pieței muncii. Luate împreună, aceste aspecte sugerează că atât evoluția culturală, cât şi experiența individuală contribuie la o creştere a nivelului răbdării ca reacție la instituțiile impersonale, mai ales piețe şi şcoli.[23]

Oare putem să ancorăm aceste schimbări psihologice în istorie? E o treabă grea, dar poate reuşim să o dovedim în vreun fel.

RĂBDAREA ŞI AUTODISCIPLINA DE-A LUNGUL ISTORIEI

Consemnările istorice referitoare la Europa medievală nu prezintă date despre gradul de răbdare sau de autocontrol al oamenilor care să ne dea posibilitatea să observăm modificări în timp. Totuşi, cercetătorii susțin că aceste schimbări psihologice sunt reflectate atât în scăderea ratelor dobânzilor, cât şi în reducerea ratei asasinatelor. Să începem cu ratele dobânzilor.[24]

Ratele dobânzilor sunt puternic influențate de un factor, anume dacă oamenii sunt dispuşi sau nu să accepte amânarea satisfacerii unor dorințe. În acest sens, să luăm în calcul două variante: avem posibilitatea de a alege între a cheltui 100 de dolari pe o cină delicioasă cu prietenii chiar în seara aceasta sau de a investi această sumă cu un profit de 10% pe an, pe o durată de 30 de ani. La această rată a dobânzii, am obține 1 745 de dolari în 30 de ani în loc de 100 de dolari. Problema este dacă suntem dispuşi să renunțăm la o cină plăcută astăzi în favoarea unui profit substanțial obținut după 30 de ani. Dacă suntem dispuşi să investim în viitor, există şanse mai mari să renunțăm la distracția de o seară în favoarea investirii banilor în mod profitabil. Dar, dacă 30 de ani ni se par un interval de timp greu de acceptat, vom alege să ne bucurăm de cina din seara asta. În această situație, cu cât oamenii sunt mai răbdători, cu atât li se poate oferi o rată a dobânzii mai mică, fără a fi tentați de oferta cinei luxoase. În schimb, dacă oamenii sunt mai puțin răbdători şi mai tentați „să bea, să mănânce şi să se veselească azi" (adică să accepte cubul gustos de supă pe loc), atunci vor fi dispuşi să accepte satisfacția instantanee numai dacă răsplata viitoare a aşteptării este foarte substanțială, prin urmare ratele dobânzii trebuie să crească (altminteri nimeni nu va fi dispus să investească vreodată). Astfel, acceptarea amânării satisfacerii dorințelor are un rol major în stabilirea ratei dobânzii.

După ce am tras aceste concluzii, observăm din Figura 11.3A că ratele dobânzilor au o tendință descendentă în Anglia ultimului mileniu. Estimările cele mai timpurii ale ratei dobânzilor se cifrează undeva între 10%–12%. În 1450 se aflau la un nivel sub 5% şi, înainte ca Anglia să pornească pe calea Revoluției Industriale, scăzuseră la sub 4% (în perioada când londonezii începuseră să muncească mai mult). Ratele au continuat să scadă odată ce Revoluția Industrială s-a accelerat, deşi scăderea a fost nesemnificativă în comparație cu cea înregistrată în Evul Mediu.[25]

Acum, întrucât economiştii pornesc de la ipoteza că psihologia este ceva fix (mare greşeală), explicațiile pe care le oferă aceştia automat pentru variațiile ratei dobânzilor sunt de obicei centrate în jurul dezvoltării economice şi al fluctuațiilor gradului de risc, provocate de şocuri politice (de ex. regele îți confiscă terenurile), de molime sau de războaie (de ex. un alt rege emite pretenții asupra pământurilor tale). Creşterea veniturilor ca urmare a dezvoltării economice rapide poate duce la scăderea ratei dobânzilor pentru că, teoretic, oamenii vor fi dispuşi să cheltuiască mai mult acum, având convingerea că pot plăti mai târziu grație venitului lor substanțial. Pe de altă parte, într-o lume riscantă îți poți pierde investițiile când ți le confiscă

guvernul. Sau, evident, îţi poţi pierde viaţa în floarea tinereţii secerat de vreo molimă sau ucis în vreun război. Dat fiind că te confrunţi cu o asemenea situaţie, te bucuri acum de ce ţi se oferă pentru ca viitorul să nu-ţi răpească aceste plăceri.

Aceste explicaţii economice standard, totuşi, nu par să aibă capacitatea de a explica tendinţele pe termen lung din Anglia. Specialistul în istoria economiei Greg Clark susţine existenţa unui anumit factor psihologic – precum răbdarea, de pildă – care stă la baza scăderii ratelor dobânzilor. Aceste tendinţe descendente s-au menţinut pe parcursul perioadelor de incertitudine şi instabilitate, ca Moartea Neagră (1350) şi Revoluţia Glorioasă (1688), precum şi a numeroaselor războaie purtate de Anglia împotriva Franţei, Spaniei şi Olandei. Chiar şi după 1850, în timpul uneia dintre cele mai accelerate dezvoltări economice din istorie, ratele dobânzilor au continuat să scadă (nu să crească, aşa cum s-ar putea aştepta unii). Cel puţin un segment al acestei tendinţe pe termen lung reflectă probabil o schimbare psihologică în sfera răbdării sau în cea a autocontrolului.[27]

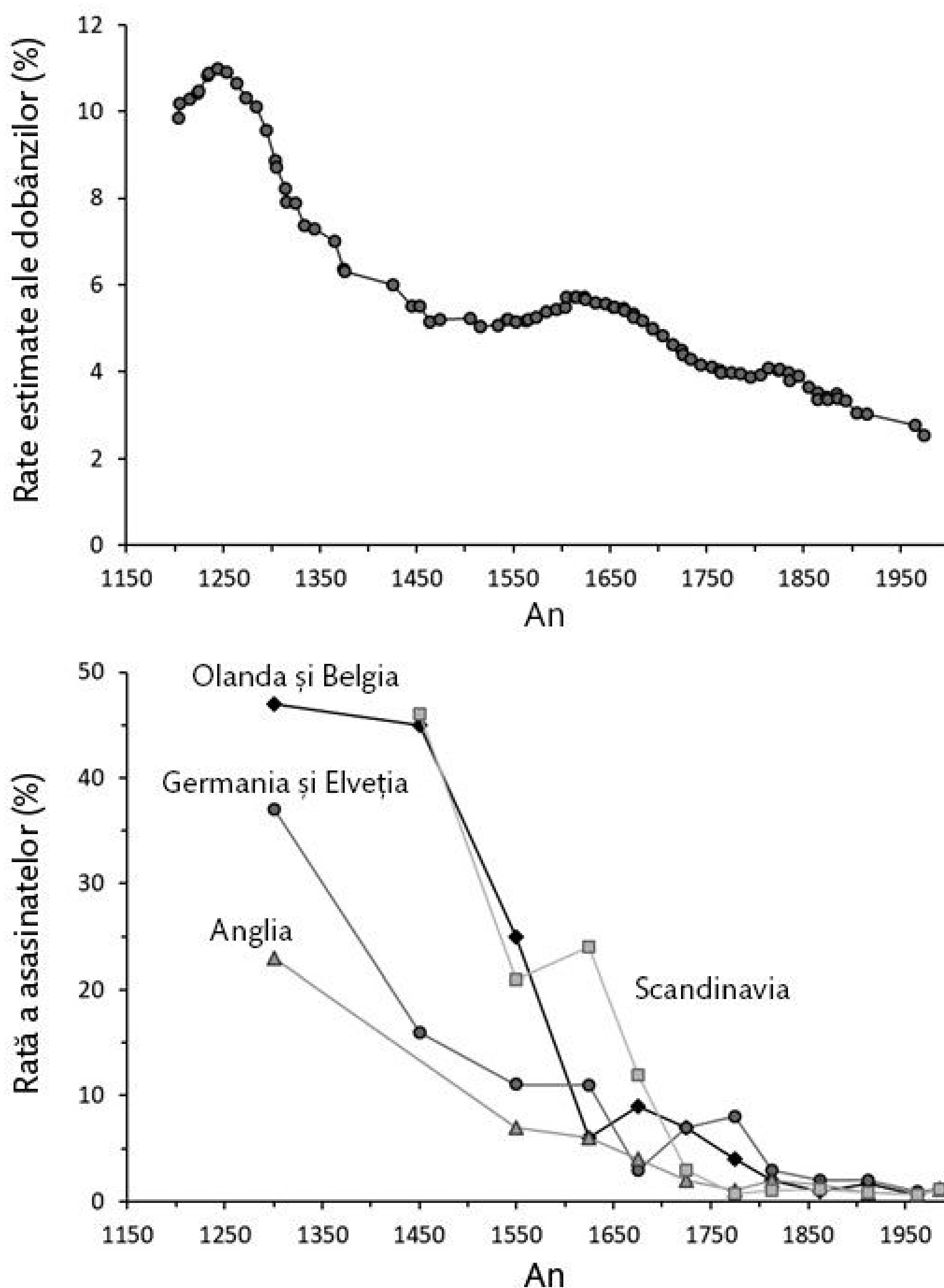


FIGURA 11.3. Măsurători indirecte ale răbdării şi autodisciplinei: (A) rate estimate ale dobânzilor în Anglia în intervalul 1150–2000 şi (B) rată a asasinatelor comise în Anglia, Germania, Elveția, Scandinavia, Olanda şi Belgia între 1300–1985.[26]

Deşi o asemenea scădere a ratei dobânzilor precum cea reprezentată în Figura 11.3A apare şi în date relevante pentru alte părți ale Europei, ca Olanda, în afara granițelor Europei nu se observă tendințe similare în aceeaşi epocă. De pildă, chiar în economiile asiatice complexe, cea mai mică rată înregistrată a fost în jur de 10%. În delta inferioară a fluviului Yangtze, unde a înflorit comerțul în secolul al XIV-lea, rata dobânzii era de 50%. În

Coreea, în secolele XVIII–XIX, rata dobânzii varia între 25% şi 50%, cu o valoare medie de 37%. În secolul al XVII-lea, în Osaka, ratele dobânzilor erau comparativ scăzute, situându-se între 12% şi 15% pentru împrumuturi între case negustoreşti. În Istanbul, în secolele XVII–XVIII, rata dobânzii era în jur de 19% pentru împrumuturi private. Spre deosebire de situația de aici, rata dobânzii în Anglia şi în Olanda se situa fără fluctuații sub 5% înainte de Revoluția Industrială.[28]

Legătura dintre rata dobânzii şi răbdare corespunde unui spectru larg de rezultate psihologice. Adulții care în copilărie au rezistat ispitei de a mânca imediat bezeaua oferită (capitolul 1) au reuşit să economisească mai mulți bani în conturile bancare, să investească mai mult în educație şi să evite condamnarea la închisoare. Cei care au reuşit să aştepte mai mult au fost mai puțin afectați de diverse dependențe şi au reuşit să economisească pentru pensie. În rândul adulților, cei care au dat dovadă de mai multă răbdare în experimentele bazate pe reducerea temporală (de ex. 100 de dolari acum sau 150 de dolari peste un an) economisesc mai mult din venitul lor, investesc mai mult în viitor şi studiază mai mult.

În lumea modernă aceste relații au intensitate maximă în Africa, în Asia de Sud-Est şi în Orientul Mijlociu, probabil deoarece instituțiile formale joacă un rol mai mic. Chiar printre populațiile din regiuni îndepărtate ale pădurii amazoniene, care abia acum încep să cunoască schimburile comerciale, cei care sunt dispuşi să amâne satisfacerea dorințelor în sarcinile experimentale bazate pe reducerea temporală merg mai mult timp la şcolile nou înființate şi dobândesc mai multă ştiință de carte. În cele din urmă, aşa cum am observat în capitolul 9, infractorii care primesc condamnări dau dovadă de mai multă nerăbdare şi de mai puțin autocontrol decât cei din populațiile similare demografic.[29]

Cu toate acestea, răbdarea şi autocontrolul nu aduc întotdeauna beneficii, iar nivelul beneficiilor pe care le aduc depinde de instituții formale şi informale. În Liberia, economistul Chris Blattman şi colegii săi au organizat un experiment randomizat care a implicat aproape o mie de persoane cu dificultăți materiale. Unele dintre acestea au beneficiat de opt săptămâni de pregătire care i-au ajutat să-şi educe răbdarea şi autocontrolul odată cu reducerea impulsivității. Aceste transformări psihologice au avut ca efect scăderea numărului de infracțiuni şi creşterea sumelor economisite de persoanele respective pe termen scurt. Totuşi, în timp ce acest studiu demonstrează indubitabil că răbdarea şi autocontrolul pot fi modificate cultural, aceste transformări psihologice n-au avut efect pe termen lung. Motivul era clar: 70% din bărbați au raportat că le dispăreau economiile adunate cu greu, fiindu-le adesea confiscate de polițişti corupți prin presiuni şi amenințări. Evoluția culturală nu poate favoriza creşterea nivelului răbdării într-un asemenea mediu.

Tot astfel, relațiile intensive de rudenie, prin intermediul obligațiilor puternice față de o rețea de rude îndepărtate, pot genera presiuni care descurajează cultivarea autocontrolului şi a răbdării. Am întâlnit frecvent acest fenomen în Fiji: o persoană harnică munceşte mult pentru a strânge

bani, dar, la un moment dat, vreun văr îndepărtat are nevoie de o sumă pentru o înmormântare, o nuntă sau vreun tratament medical, aşa că economiile agonisite cu greu se evaporă instantaneu. Este o desfăşurare logică a evenimentelor, deoarece instituțiile bazate pe rudenie cultivă raportarea colectivă la risc, la necazurile vârstei înaintate şi la fericire – prin intermediul relațiilor –, şi nu o abordare prin intermediul autocontrolului şi al economisirii sigure.[30]

Influența răbdării şi a autocontrolului asupra infracționalității, descrisă anterior, trimite spre o altă statistică pe termen lung, incluzând şi date din Evul Mediu: rata asasinatelor. Din Figura 11.3B reiese că în patru zone distincte ale Europei rata asasinatelor a scăzut vertiginos de la valori cuprinse între 20 şi 50 la 100 000 de locuitori în anul 1300 la sub 2 la 100 000 în anul 1800, scăderea cea mai semnificativă înregistrându-se înainte de anul 1550. Odată cu dezvoltarea economică masivă care s-a accelerat după anul 1800, rata asasinatelor a continuat să scadă încet în aceste regiuni, dar acest proces s-a desfăşurat lent în comparație cu descreşterea rapidă din Evul Mediu. Întocmai ca în cazul ratei dobânzilor, evoluția ratei criminalității nu ne ajută să observăm direct autocontrolul sau autodisciplina, iar rata asasinatelor este în mod sigur influențată de mulți alți factori pe lângă transformările de ordin psihologic. Dar este esențial să subliniem că marea majoritate a acestor crime erau, în general, rezultatul unor conflicte de tipul încăierărilor în cârciumă în care bărbații (exact, bărbații, nu femeile) trebuie să-şi țină în frâu izbucnirile temperamentale, să-şi călească stăpânirea de sine şi pur şi simplu să plece. Ştim că te-ai simți minunat dacă i-ai sparge mutra imbecilului ăluia acum, pe loc, dar după aceea? Pentru a ilustra această situație, un ofițer al Coroanei Franței din secolul al XIII-lea a definit „crima" în termenii următori: „Atunci când un bărbat îl ucide pe altul în înfierbântarea unei încăierări, în care tensiunea se transformă în insultă, iar insulta în încăierare, în urma căreia adeseori unul dintre ei moare". Într-adevăr, o analiză a arhivelor asasinatelor comise în Anglia secolului al XIII-lea arată că 90% din cazuri au început ca acte spontane de agresivitate ca reacție la insulte sau la certuri, nu ca gesturi premeditate. În Arras (Franța), în secolul al XVI-lea, 45% din crime au fost comise în taverne sau în apropierea acestora, în timp ce mai bine de jumătate dintre toate crimele violente din Douai (Franța) şi Köln (Germania) au fost comise din cauza băuturii.[31]

Ideea este că oamenii se adaptau psihologic la o lume care evolua de la o formă guvernată de constrângeri exterioare, cum sunt legăturile de rudenie şi motivațiile generate de conceptul de onoare a familiei, la alta dominată de patroni de magazine, artizani şi negustori care interacționau flexibil cu o puzderie de necunoscuți, încheind tranzacții reciproc avantajoase. În această lume individualistă în expansiune, dacă reputația îți era ştirbită de vreo reacție violentă şi indisciplinată sau de vreo izbucnire temperamentală ca răspuns la insulte minore sau la simple neînțelegeri, aveai mult de suferit. Cine ar vrea să apere, să ia în căsătorie sau să încheie afaceri cu o persoană iute la mânie? Într-o piață deschisă, de necunoscuți, unde oamenii caută să formeze relații, ai şanse să găseşti un alt prieten, o altă logodnică sau un alt angajat care ştie mai bine să-şi controleze reacțiile.[32] Într-o lucrare intitulată

Traité Général du Commerce (1781) avocatul olandez Samuel Ricard exprimă o opinie similară:

Comerţul îi uneşte pe oameni datorită utilităţii reciproce. În schimburile comerciale primează interesul, iar pasiunile morale sau fizice sunt lăsate la o parte (...). Comerţul are un caracter special care-l deosebeşte de toate celelalte profesii. El schimbă atât de mult sentimentele încât cel care este de obicei mândru şi arogant devine brusc flexibil, cooperant şi amabil. Datorită comerţului, omul învaţă să ia hotărâri, să fie cinstit, să se poarte frumos, să fie prudent şi rezervat atât în vorbire, cât şi în comportament. Ştiind că e necesar să fie înţelept şi cinstit pentru a avea succes, omul ocoleşte viciul sau, cel puţin, comportamentul său este aparent decent şi serios, astfel încât cunoscuţii actuali sau cei viitori să nu-şi facă o părere proastă despre el; va evita să se dea în spectacol ca să nu-şi strice imaginea, iar astfel societatea evită un scandal pe care altminteri ar trebui să-l deplângă.[33]

Este grăitor că, în timp ce rata comiterii asasinatelor era în descreştere în ansamblu, procentul victimelor din rândul rudelor criminalului a crescut de la puţin peste zero la mai bine de jumătate până la finele secolului al XIX-lea. Criminalii au început să renunţe la a ucide necunoscuţi şi cunoştinţe în cârciumi din cauza unei insulte sau sfidări şi s-au reorientat spre uciderea membrilor propriilor familii. Aceste date statistice sunt elocvente pentru creşterea prosocialităţii impersonale şi pentru scăderea aferentă a importanţei rudeniei.

Răspândirea treptată a autocontrolului şi răbdării pare să se fi extins dinspre clasa urbană de mijloc – meşteşugari, artizani, specialişti într-un domeniu sau altul şi funcţionari publici – spre muncitori şi elite. Acest lucru poate fi observat în faptul că primii care au cumpărat obligaţiuni emise de guvern şi au investit în primele companii pe acţiuni au fost reprezentanţii clasei urbane de mijloc, nu aristocraţii, care erau mult mai bogaţi. În a doua jumătate a secolului al XVIII-lea, de pildă, acţionarii principali ai Companiei Indiilor de Est erau bancheri, funcţionari guvernamentali, comercianţi, militari, membri ai clerului şi negustori.[34]

Fii tu însu**ţ**i: originile personalit**ăţ**ilor WEIRD

Mulţi psihologi cred că tiparele şi dimensiunile personalităţii observate la americani şi la alte popoare WEIRD reprezintă un tipar general uman. Părerea mea este că se înşală. În schimb, o abordare evolutivă sugerează că indivizii şi populaţiile îşi vor adapta – măcar în parte – dispoziţiile la nişe menite să dureze ale mediilor sociale, economice şi ecologice cu care se confruntă în timpul vieţii şi de-a lungul mai multor generaţii. Ne aşteptăm ca, din perspectiva dezvoltării, copiii să-şi modeleze personalităţile după contururile, oportunităţile şi ofertele lumilor pe care le vor întâlni pe măsură ce se transformă în adulţi. Pe un plan mai subtil, ne aşteptăm ca evoluţia

culturală să modeleze configurațiile personalității prin favorizarea anumitor seturi de concepții asupra lumii, motivații, standarde, practici ritualizate şi obiceiuri de viață.[35]

Pentru a înțelege evoluția culturală a trăsăturilor dispoziționale şi ce anume definesc psihologii drept personalitate (de pildă, caracterul extravertit, amabilitatea), să facem o incursiune de la originile culturilor agricole până la marile centre comerciale în expansiune ale Evului Mediu. Ocupația de fermier este singura ocupație de bază accesibilă majorității oamenilor, din zorii agriculturii, acum 12 000 de ani, până în prezent. Singura diviziune a muncii în acest domeniu era pe criterii de gen, aşa că familiile de fermieri trebuiau să se pricepă la mai multe îndeletniciri: însămânțatul, plivitul, grăpatul, strânsul recoltei, seceratul, treieratul, măcinatul, păzirea vitelor, tunsul oilor şi sacrificarea animalelor erau doar câteva activități de bază pe care trebuiau să le stăpânească. În general, oamenii trebuiau să ştie să-şi ridice locuințele, să-şi confecționeze uneltele, să-şi țeasă îmbrăcămintea, să îngrijească animalele şi să-şi apere comunitățile. Pe măsură ce societățile avansau în dimensiune şi în complexitate, apăreau specializări economice de anvergură, dar acest fapt nu le-a oferit oamenilor o gamă mai largă de alegeri. Adesea, anumite clanuri, neamuri sau comunități locale cultivau unele abilități şi cunoştințe, după care dezvoltau relații guvernate de norme cu alte grupuri care dețineau abilități complementare.

În triburile din Polinezia, adunate în jurul unei căpetenii, de pildă, unele clanuri erau specializate în agricultură, altele în pescuit, altele în confecționarea de canoe şi, desigur, în conducere (şefii de trib). Deveneai războinic sau fermier în funcție de clanul în care te năşteai. Odată cu apariția primelor oraşe, specializarea ocupațională şi diviziunea muncii au luat amploare, dar structura cunoştințelor şi modul de recrutare a generației următoare de specialişti nu s-au schimbat prea mult. În aceste comunități, indivizii nu se bucurau de libertatea alegerii ocupației preferate. Deoarece instituțiile bazate pe rudenie erau dominante, alegerile individuale erau strict limitate de familie, clan, castă sau grup etnic. În unele zone locuiau clanuri care vindeau lapte, în altele, familii de negustori, iar în alte părți, casta fabricanților de sandale. În loc să găsească o nişă adecvată şi să se adapteze mai mult pentru a se încadra şi mai bine în nişa respectivă, oamenii trebuiau să găsească metode prin care să se adapteze la cerințele nişei în care se născuseră. Nu vreau să exagerez, pentru că uneori era posibil să migrezi dintr-o nişă în alta, dar opțiunile erau în general limitate, iar constrângerile moştenite erau puternice.[36]

Totuşi, în Europa Evului Mediu se dezvolta o lume diferită. Aşa cum am explicat anterior, oraşe mari şi mici se dezvoltau rapid; piețele impersonale se extindeau; asociațiile voluntare specializate recrutau selectiv şi pregăteau membri noi; apăreau şi se înmulțeau noi ocupații: de pildă, ceasornicar, avocat, contabil, tipograf, armurier şi inventator. În acelaşi timp, legăturile slabe de rudenie, mobilitatea locativă crescută şi o listă tot mai mare de drepturi şi de privilegii stipulate în cartele privilegiilor le garantau oamenilor libertatea de a intra într-un număr din ce în ce mai mare de asociații, oportunități de ucenicie, ghilde şi ocupații. Acest mediu social însemna că

oamenii trebuiau „să se vândă” pe baza calităților personale, a abilităților specializate, a virtuților dispoziționale, şi nu pe baza prieteniilor, filiațiilor sau alianțelor familiale – deşi, evident, valoarea relațiilor şi cunoştințelor se estompează, dar nu dispare niciodată.[37]

În această lume, oamenii aveau din ce în ce mai mult posibilitatea de a se îndrepta spre ocupațiile sau grupurile care se potriveau cu temperamentul, preferințele şi calitățile lor; după acest prim pas, puteau acționa în sensul rafinării abilităților pentru a excela în competiția cu ceilalți. Un bărbat îşi putea câştiga existența ca agent de vânzări sociabil, meşteşugar conştiincios, scrib perfecționist sau preot pios. Trăsăturile fie s-au amplificat, fie s-au estompat în timp. Desigur, o femeie avea mult mai puține opțiuni decât un bărbat, dar mai multe în comparație cu majoritatea celorlaltor societăți. Să nu uităm că se puteau căsători nu neapărat în prima tinerețe, aveau libertatea de a-şi alege soții şi adeseori aveau slujbe din care câştigau bani înainte de căsătorie. Spre deosebire de femeile din alte societăți, puteau să nu se căsătorească deloc şi să urmeze o chemare religioasă dedicându-se slujirii Bisericii. În ansamblu, toate acestea le ofereau oamenilor mai mult spațiu de manevră în alegerea rolurilor sociale, a relațiilor şi a ocupațiilor care se potriveau cu trăsăturile lor moştenite. De-a lungul timpului, au reuşit să-şi adapteze, specializeze şi accentueze caracteristicile definitorii.[38]

Simulări computerizate ale procesului sugerează că aceste dezvoltări sociale şi economice trebuie să fi generat o diversitate mai mare a calităților personale pe măsură ce oamenii s-au specializat în diferite nişe şi ocupații sociale. Cu alte cuvinte, numărul dimensiunilor distincte ale personalității a început să crească. De-a lungul timpului, acest proces probabil că s-a intensificat, deoarece, cu cât o populație e mai mobilă, mai numeroasă şi mai densă, cu atât oamenii pot căuta şi chiar găsi relațiile şi asociațiile care se potrivesc cel mai bine cu talentele, atributele, calitățile, înclinațiile, particularitățile şi preferințele lor.[39]

Această abordare a personalității contrastează cu cercetarea preponderentă din domeniul psihologiei. Psihologii personalității au presupus de multă vreme că anumite dispoziții sunt prevalente şi universale, încercând să reducă personalitatea la câteva tipuri sau la un set minimal de dimensiuni. Abordarea cea mai remarcabilă propune existența a cinci dimensiuni majore ale personalității, independente una de cealaltă: (1) deschidere spre experiențe noi („spirit de aventură”), (2) conştiinciozitate („autodisciplină”), (3) caracter extravertit (versus introvertit), (4) amabilitate („disponibilitate pentru cooperare” şi „compasiune”) şi (5) caracter nevrotic („instabilitate emoțională”). Aceste trăsături au fost adesea interpretate ca o reflectare a structurii înnăscute a personalității umane. Psihologii le desemnează prin sintagma „CELE 5 MARI”, dar eu le voi denumi setul „WEIRD-5”.[40]

Atunci când psihologii au aplicat această abordare a personalității altor populații decât celor WEIRD, doar patru componente din setul de cinci au fost observate constant, în locuri precum Hong Kong şi Japonia. Din nefericire, majoritatea acestei cercetări transculturale s-a bazat pe studenți cu mobilitate relațională (evident, din centre urbane). Utilizarea unor

eşantioane atât de nereprezentative îi separă pe membrii unei anumite populații – care prezintă şansele cele mai mari de a fi caracterizați de setul de trăsături WEIRD-5 – de restul populației şi elimină cea mai mare parte din variația instituțională, ocupațională şi demografică la care ne-am aştepta să joace rolul cel mai important în identificarea diferențelor de personalitate în diverse societăți. Aplicabilitatea nu foarte subtilă a abordării de tip WEIRD-5 în aceste contexte nu este surprinzătoare.[41]

Ca să putem înainta, avem nevoie de un studiu detaliat al personalității, realizat într-o societate orientată spre subzistență, având un număr redus de ocupații şi o expunere limitată la piețe internaționale, nu de această abordare haotică a testării variației culturale, bazate pe subpopulații uşor accesibile care sunt deopotrivă omogene şi nereprezentative.

Din fericire, antropologul Mike Gurven şi echipa sa au zguduit din temelii starea de lucruri din psihologia personalității când au oferit un asemenea studiu, care a căzut ca un fulger într-o distinsă publicație ştiințifică din domeniul psihologiei. După ce au adaptat instrumente de studiu psihologic de ultimă generație, astfel încât să poată fi utilizate în cadrul unei populații analfabete, Mike şi echipa au studiat structura personalității în cadrul grupului Tsimane', o populație care trăieşte în pădurea tropicală din Bolivia şi-şi câştigă existența din agricultură şi vânătoare. Am vorbit puțin despre grupul Tsimane' în capitolul 9: membrii săi reprezentau unul dintre punctele din partea inferioară stângă a Figurii 9.2 care arată că fac oferte de valoare redusă în cadrul Jocului Dictatorului şi nu sunt integrați în economia schimburilor comerciale. Membrii acestei populații au doar două ocupații: cea de soț sau cea de soție. Soții vânează, merg la pescuit, construiesc locuințe şi făuresc unelte. Soțiile țes, torc, gătesc şi au grijă de copii. Ambii parteneri contribuie la muncile agricole.[42] Colectarea riguroasă de date şi analizele minuțioase făcute de Mike şi echipa lui sunt impresionante. Ei au testat mai bine de 600 de reprezentanți ai grupului Tsimane', au retestat aceleaşi persoane, au reprodus experimentul folosind un eşantion nou format din 430 de cupluri (în care partenerii se evaluau între ei) şi şi-au verificat rezultatele în diverse moduri.

Aşadar, prezintă membrii comunității Tsimane' trăsăturile componente ale setului WEIRD-5?

Nu, nici pe departe. Din datele adunate despre populația Tsimane' reies doar două dimensiuni ale personalității. Oricât de mult ai felia sau ai ajusta datele, nici măcar nu se compară cu setul WEIRD-5. Mai mult, pe baza mănunchiului de trăsături asociate cu fiecare dintre cele două dimensiuni ale personalității populației Tsimane', se poate deduce că nici una dintre cele două nu se potriveşte cu vreuna dintre dimensiunile setului WEIRD-5. Mike şi colegii lui susțin că aceste dimensiuni reflectă cele două căi de acces principale pentru atingerea succesului social practicate de această comunitate, care pot fi descrise în mare ca „prosocialitate interpersonală" şi „hărnicie". Ideea este că, dacă faci parte din comunitatea Tsimane', ai două variante: fie te concentrezi să munceşti mai mult, implicându-te mai intens într-una dintre activitățile şi abilitățile menționate anterior, cum ar fi

vânătoarea şi țesutul, fie îți poți investi timpul şi energia mentală în construirea unei rețele mai bogate de relații sociale. Pe lângă aceste strategii vaste, toți membrii acestei comunități trebuie să se pricepă cam la tot. De pildă, toți bărbații trebuie să învețe să scobească trunchiuri de copaci ca să fabrice canoe, să prindă urma vânatului şi să facă arcuri de lemn. Persoanele extravertite nu pot deveni agenți de asigurări sau directori de croazieră, în timp ce introvertiții nu pot fi economişti sau programatori.[43]

Odată ce ne-am pus la curent cu exemplul populației Tsimane', să revenim la datele despre personalitate din mai multe culturi. Am sugerat că n-ar trebui să ne surprindă faptul că observăm setul WEIRD-5 manifestându-se în mai multe societăți, întrucât psihologii s-au bazat în studiile lor transculturale aproape integral pe subiecți proveniți din populația urbană studențească. Totuşi, în pofida acestei omogenități, încă este posibil să identificăm în datele preluate din mai multe culturi evoluția culturală în desfăşurare a personalităților. Să nu uităm că, printre membrii populațiilor WEIRD, cele cinci dimensiuni ale personalității sunt de obicei independente şi necorelate. Aceasta înseamnă că, dacă ştim scorul cuiva în privința dimensiunii „amabilității", de pildă, nu putem deduce nimic despre cât este de „extravertit" sau de „nevrotic".

Să ne imaginăm acum că numărul nişelor sociale la care au acces indivizii WEIRD începe să se contracte. Pe măsură ce opțiunile se restrâng, s-ar putea să dispară nişele unde oamenii pot fi în acelaşi timp extravertiți şi nevrotici (de ex. actor de cinema) sau introvertiți şi cu spirit de aventură (de ex. primatolog). Această scădere a numărului nişelor sociale va duce la intensificarea treptată a corelațiilor dintre dimensiunile existente ale personalității, deoarece numărul din ce în ce mai restrâns de nişe şi de specialişti înseamnă că fiecare individ trebuie să aibă abilități şi cunoştințe care să acopere toate domeniile, iar anumite combinații de trăsături de personalitate pur şi simplu nu pot funcționa. Pe măsură ce acest proces continuă, unele dimensiuni vor deveni atât de strâns corelate încât se vor contopi într-o singură nouă dimensiune. Treptat, vor rămâne patru, trei şi, într-un final, două dimensiuni ale personalității.

Pentru a testa validitatea acestei idei, putem analiza intercorelarea medie a dimensiunilor care compun setul WEIRD-5 la nivelul mai multor societăți. Ne aşteptăm ca societățile cu o specializare ocupațională mai redusă şi cu mai puține nişe sociale să prezinte un nivel mai ridicat al intercorelării dimensiunilor care compun setul WEIRD-5. Întrucât numărul nişelor sociale disponibile în cadrul oricărei populații este strâns legat de specializarea ocupațională şi de urbanizare în lumea modernă, ne-am aştepta ca locurile mai puțin urbanizate şi/sau cu un nivel mai scăzut al specializării ocupaționale să prezinte o interdependență (intercorelare) mai pronunțată a dimensiunilor din setul WEIRD-5.

Folosind date adunate de la aproximativ 17 000 de persoane din 55 de țări, Aaron Lukaszewski, Mike Gurven, Chris von Rueden şi colegii lor au descoperit că intercorelarea dintre dimensiunile setului WEIRD-5 este cu atât mai slabă cu cât nivelul de urbanizare al unei țări este mai ridicat sau

cu cât diversitatea ocupațională din țara respectivă este mai mare. În Figura 11.4 este reprezentată această situație folosind urbanizarea: oamenii din țări cu zone rurale mai extinse prezintă un grad mai scăzut de independență între dimensiunile personalității lor, fapt ce indică o deplasare spre mai puține dimensiuni de personalitate. Această analiză sugerează că o mare parte a variațiilor în privința structurii personalității în societățile WEIRD pot proveni din diferențe privind nivelul urbanizării sau al diversității ocupaționale.[44]

Am văzut deja că originile acestor tipare ale personalității pot fi identificate în istoria medievală pe baza creşterii intense a urbanizării (Figura 9.5), a implicării în schimburi comerciale (Figura 9.7) şi a ghildelor ocupaționale (Figura 10.6). Aceste tendințe, împreună cu dovezile impactului psihologic exercitat de PMF al Bisericii, sugerează că orăşenii dispuneau de un număr din ce în ce mai mare de nişe economice şi sociale în care puteau pătrunde de bunăvoie, şi în care chiar pătrundeau. Ca să mă amuz puțin, am marcat ratele oarecum comparabile ale urbanizării pentru Europa Occidentală în Figura 11.4. După cum se poate vedea, aceste rate erau mult mai scăzute față de cele prezente în oricare dintre țările studiate la începutul secolului XXI. Configurațiile de personalitate, putem deduce de aici, erau probabil diferite în Evul Mediu față de cele de azi, dar începuseră să evolueze într-o direcție WEIRD.

Evident, nu trebuie să luăm prea în serios proiecția mea inversă din Figura 11.4, întrucât ne aşteptăm ca ratele moderne de urbanizare să reflecte – într-un mod complex – prezența diverselor ocupații, mobilitatea relațională, mobilitatea profesională, motivațiile individualiste şi asociațiile voluntare. Din acest motiv, nu ne putem aştepta ca locuitorii zonelor urbane din China sau din lumea islamică a Evului Mediu să aibă o structură a personalității asemănătoare cu WEIRD-5.

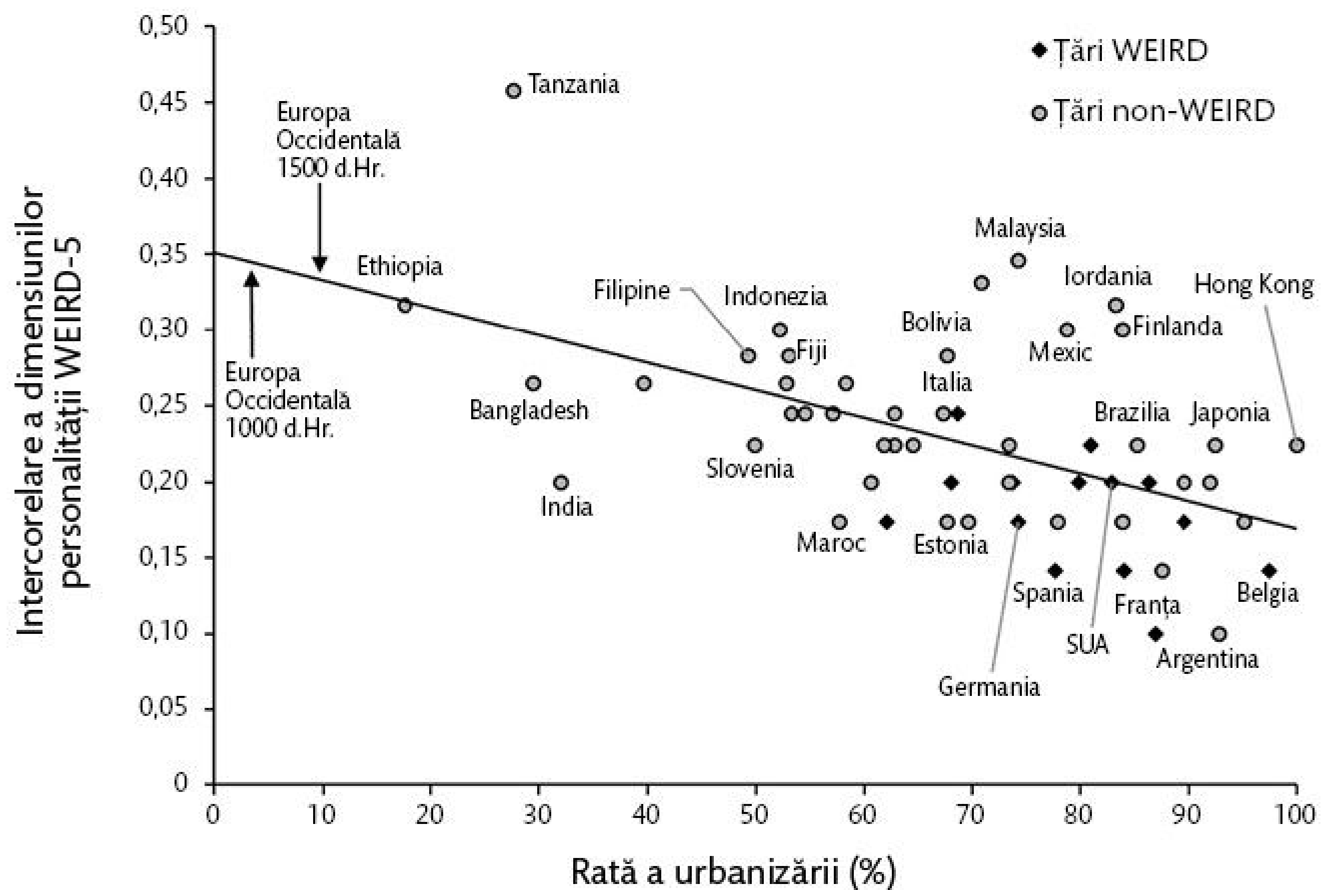


FIGURA 11.4. Raport dintre ratele urbanizării şi intercorelarea dimensiunilor personalității WEIRD-5 pentru 55 de țări. Rata urbanizării reprezintă numărul persoanelor care trăiesc în zone urbane raportat procentual la totalul populației. Independența dimensiunilor personalității WEIRD-5 este reflectată prin corelarea medie a celor cinci dimensiuni. Cu cât gradul de intercorelare este mai redus, cu atât mai independente sunt cele cinci dimensiuni. Pentru ratele urbanizării Europei medievale am folosit procentul din populația oraşelor cu un număr mai mare de 10 000 de locuitori.[45]

Cu toate acestea, în măsura în care ratele urbanizării de-a lungul istoriei reflectă într-un anumit grad o lume în care oamenii pot alege dintr-o diversitate de nişe sociale şi de specializări ocupaționale, proiecția mea inversă ar putea fi utilă. Să ne imaginăm că alunecăm înapoi în timp, de-a lungul liniei din Figura 11.4, spre o societate cu un caracter agrar mai pronunțat în care predomină o singură ocupație – cea de fermier. La început, cele cinci dimensiuni ale personalității, întâlnite la populațiile cele mai urbanizate, încep să se întrepătrundă din ce în ce mai mult, apoi se contopesc integral. În cele din urmă, dacă Mike şi colaboratorii lui au dreptate, vom ajunge într-o lume în care vor mai exista una, cel mult două dimensiuni ale personalității care corespund strategiilor majore de obținere a succesului social pe baza ecologiei, a tehnologiei şi a instituțiilor locale.

Configurația personalităților noastre reflectă doar parțial modul în care evoluția culturală a modelat acest aspect al psihologiei noastre. Există

probabil o influență mai adâncă şi mai subtilă. Aşa cum am sugerat în capitolul 1, instituțiile bazate pe rudenie solicită ca oamenii să aibă un comportament cuprins între anumite limite, în funcție de relațiile lor cu semenii. Anumite relații presupun explicit o abordare glumeață, în timp ce altele necesită o supunere tăcută. Spre deosebire de acestea, lumea piețelor impersonale şi a mobilității relaționale favorizează omogenitatea contextelor şi a relațiilor, precum şi cultivarea unor trăsături personale unice specializate pentru diverse nişe. Timp de cel puțin un mileniu, aceste presiuni culturale evolutive au generat un grad mereu crescând al dispoziționalismului. Oamenii au încercat din ce în ce mai mult să se comporte omogen, indiferent de context – adică să fie „ei înşişi" – şi să-i judece pe cei care nu făceau acest lucru. Înțelegerea acestui fapt ne ajută să explicăm de ce populațiile WEIRD manifestă o tendință mai pronunțată să pună comportamentul cuiva pe seama trăsăturilor sale de personalitate, în defavoarea contextului şi a relațiilor persoanei respective (eroare fundamentală de atribuire), şi de ce sunt atât de afectate de propria lipsă de coerență (disonanță cognitivă). Ca reacție la această viziune asupra lumii construită cultural, membrii populațiilor WEIRD se află încontinuu în căutarea „adevăratei lor identități" (mult succes!). Astfel, deşi există cu siguranță în toate societățile actuale, precum au existat şi de-a lungul istoriei, dispozițiile în general şi personalitățile în special au o importanță mai mare în societățile WEIRD.[46]

EFECTUL ÎNZESTRĂRII

În mod tradițional, membrii populației Hadza de vânători-culegători nu fac schimburi comerciale între ei şi practică o formă de comerț cu alte grupuri la scară redusă. Când e nevoie, pot recurge la comerț tăcut (capitolul 9) cu membrii comunităților agricole şi pastorale din jur. Pentru a sublinia acest model, etnograful James Woodburn, care a studiat îndelung populația Hadza, scrie: „Schimbul cu alți membri Hadza este respins. A face troc, a vinde sau cumpăra de la alți Hadza nu este acceptabil nici măcar recent, în ultimul deceniu al secolului XX". Cu toate acestea, datorită extinderii inevitabile a piețelor globale, roiuri de turişti curioşi au început să cuprindă şi comunitatea Hadza. Ce efect au aceste piețe impersonale asupra psihologiei comunității Hadza?[47]

Specialista în antropologie şi psihologie Coren Apicella şi colegii săi au analizat în cadrul unui experiment elegant un fenomen denumit efectul înzestrării în rândul populației Hadza. Participanții au primit aleatoriu una din două brichete de culori diferite, foarte utile la aprinderea focului pentru gătit. Ulterior, participanții au avut ocazia să schimbe bricheta primită cu alta de culoare diferită. Cât de des au făcut acest schimb? Întrucât Coren a distribuit brichetele de o culoare sau alta aleatoriu, ne-am aştepta ca aproximativ jumătate dintre participanți să facă schimbul – dacă sunt raționali şi au preferințe cromatice.[48]

Populațiile WEIRD rareori recurg la schimb în acest experiment, astfel încât frecvența schimburilor de brichete este mult sub 50%, situându-se probabil undeva în jurul valorii de 10%. Populațiile WEIRD se atașează psihic de posesiunile lor în moduri care le determină să se comporte aparent irațional. Acest atașament emoțional este tocmai efectul înzestrării. Simplul fapt că un anumit obiect este al nostru îl face mai valoros. Acest tipar psihologic WEIRD este la fel de pronunțat și la copii de grădiniță, și la studenți, așa că nu are nici o legătură cu experiența vânzării sau a cumpărării de lucruri.[49]

Dar cum rămâne cu populația Hadza?

Ei, bine, depinde despre care populație Hadza vorbim. În cele mai îndepărtate așezări Hadza, unde oamenii trăiesc în exclusivitate din vânat și cules, și recurg foarte rar la comerț și la piețe, membrii comunității se dovedesc în general raționali, aproape jumătate dintre ei alegând să-și schimbe brichetele. Totuși, când Coren a făcut acest experiment în așezările Hadza în care se practică schimburi comerciale, oamenii câștigându-și din ce în ce mai mult traiul din vânzarea de săgeți, arcuri și bentițe de păr turiștilor dornici de aventură, aproximativ 74% din participanții la experiment și-au păstrat bricheta primită inițial.

Concluziile sunt surprinzătoare: vânătorii-culegători implicați foarte puțin în schimburi comerciale manifestă efectul înzestrării într-un grad redus, dar, când membrii acestei populații interacționează cu piețe impersonale, încep să se atașeze irațional de posesiunile lor inițiale. Acest lucru se întâmplă în ciuda faptului că membrii populației Hadza în general împărtășesc aceleași instituții bazate pe rudenie, limbă, credințe religioase și alte aspecte culturale.

Coren a obținut aceleași rezultate și când a înlocuit brichetele cu alimente, folosind pachete de biscuiți cu ambalaje diferite. Membrii acelui segment al comunității Hadza obișnuit cu piața și-au păstrat biscuiții primiți inițial în 76% din cazuri, în timp ce oamenii din așezările îndepărtate doar în 45% din cazuri. Încă o dată, acei reprezentanți ai populației Hadza care și-au păstrat modul de viață tradițional s-au comportat rațional făcând schimburi, spre deosebire de cei obișnuiți cu piața, care au manifestat clar efectul înzestrării.

Ce concluzie se poate trage de aici? Care este legătura dintre piață și efectul înzestrării?

Aceasta este o întrebare bună. Cred că piețele impersonale cultivă accentuarea calităților personale, a abilităților și a proprietății private. Asemenea piețe pot genera și achiziții menite să atragă atenția asupra posesorului (cum ar fi ceasuri de buzunar șic), obiectele posedate fiind considerate o măsură a calităților personale ale deținătorului. Psihologii susțin că această preocupare față de propria persoană îi determină pe oameni să-și considere obiectele deținute drept prelungiri ale propriilor persoane, ceea ce face posesiunile respective mai valoroase datorită legăturii cu identitatea proprietarului. Cănile, brichetele și biscuiții capătă mai multă valoare dacă sunt cănile mele, brichetele mele și biscuiții mei. Această idee a

fost susținută și de cercetări în care se fac comparații între intensitatea efectului înzestrării la studenți nord-americani și la cei est-asiatici. Așa cum era de așteptat, nord-americanii prezintă un nivel mai ridicat al efectului înzestrării în comparație cu studenții asiatici. Desigur, ambele grupuri sunt obișnuite cu interacțiunea cu piața, dar fiecare grup posedă norme sociale diferite de cele ale celuilalt grup, care fie accentuează importanța individului, fie o dizolvă în colectivitate.[50]

Este important să nu interpretăm absența efectului înzestrării la populația Hadza care nu interacționează cu piața drept „condiția naturală” a omenirii. Hadza posedă propriile norme sociale puternice, care promovează împărțirea hranei și a altor bunuri la nivelul întregii comunități în moduri care nu se bazează pe schimburi directe, alegere a partenerului sau reciprocitate. De pildă, ei joacă un joc de noroc în care jucătorii pot câștiga unii de la alții săgeți, cuțite sau bentițe pentru păr. Dacă norocul îi surâde unei anumite persoane și jucătorul respectiv reușește să acumuleze multe obiecte de valoare, este supus unei presiuni sociale intense care îl obligă să joace până când mai pierde din câștig și se restabilește un fel de echilibru între jucători. Dacă opune rezistență și, de pildă, se face nevăzut ducându-se în altă așezare, se va trezi asaltat de nesfârșite cereri ca să-și împartă averea. Normele sociale impun împărțirea cu ceilalți, așa că micul lui tezaur nu va ține mai mult de câteva săptămâni. Pe scurt, membrii populației Hadza nu se pot atașa prea mult de lucrurile lor pentru că acestea vor deveni în scurt timp proprietatea altcuiva. Aceste instituții sunt menite să înăbușe orice tendință spre un efect al înzestrării.[51]

Dat fiind numărul redus de date la nivel transcultural, explicația mea referitoare la originea efectului înzestrării rămâne doar în stadiul de propunere. Motivul pentru care nu avem la dispoziție mai multe informații este că atât economiștii, cât și psihologii care studiază eșantioane occidentale au presupus decenii la rând că măsoară o trăsătură a psihologiei speciei noastre, nu o ajustare cognitivă locală la instituțiile, limbile și tehnologiile unei societăți. Precum multe alte rezultate psihologice, intensitatea efectului înzestrării variază de la o valoare extremă în societățile WEIRD până la zero în populația tradițională Hadza.

Înainte de a încheia acest capitol, trebuie să fac o mărturisire. Ideile prezentate în acest capitol, așa cum sunt cele referitoare la efectul înzestrării, au un caracter speculativ mai pronunțat în comparație cu cele din capitolele precedente și, deși există dovezi care le-ar putea susține, acestea sunt neomogene, iar unele concluzii centrale se bazează în exclusivitate pe studii izolate. Aceste studii, efectuate de deschizători de drumuri în domeniu precum Mike Gurven și Coren Apicella, sunt de cea mai bună calitate, dar sunt izolate și uneori au ca obiect o singură populație. În capitolele anterioare am avut la dispoziție mai multe linii convergente de analiză provenite de la mai mulți cercetători, cu eșantioane largi decupate din mai multe societăți. Așa că vă rog să vă calibrați în consecință nivelul încrederii acordate.

E imens, dar cât de imens?

Imaginea de ansamblu care se conturează din această lucrare este că mințile noastre se adaptează, adeseori de-a lungul mai multor secole, prin evoluție culturală, la lumile tehnologice şi instituționale cu care venim în contact. Aşadar, pentru a înțelege psihologia WEIRD, trebuie să luăm în calcul lumea cu un caracter individualist mai pronunțat care a început să se dezvolte în unele părți ale Europei în timpul celui de al doilea mileniu al erei noastre. Pentru a ilustra unele dintre cele mai relevante tipare psihologice create de acest proces, capitolul de față s-a concentrat pe două seturi corelate, unul centrat în jurul modului în care concepem timpul, munca, punctualitatea şi răbdarea, şi un al doilea set care include personalitățile, dispozițiile şi caracterul central al „sinelui unitar" WEIRD. În Evul Mediu matur şi târziu, un număr crescând de comunități europene a început să-şi adapteze percepția timpului şi a banilor, împreună cu sentimentele referitoare la muncă şi la eficiență. Odată cu scăderea importanței relațiilor şi a instituțiilor bazate pe rudenie, cultivarea unei bune reputații în diverse domenii, cum ar fi seriozitatea în muncă, eficiența, autocontrolul, răbdarea şi punctualitatea, a devenit din ce în ce mai importantă. Organizații voluntare precum ghildele, mănăstirile şi oraşele au conceput motivații pentru promovarea acestor atribute şi pentru a fi inculcate membrilor săi, astfel încât aceştia să-şi poată alege şi defini apartenența la asociația respectivă şi să se poată distinge de alte grupuri. Din ce în ce mai mulți oameni ajunseseră să creadă că aceste trăsături contau în ochii lui Dumnezeu sau, cel puțin, erau un semn al bunăvoinței Lui. Noile credințe protestante au fost alimentate de aceste concepții. Pe măsură ce oraşele creşteau, piețele se extindeau şi asociațiile voluntare înfloreau, oamenii alegeau din ce în ce mai mult nişe sociale şi specializări ocupaționale adecvate abilităților lor. Ulterior modelau şi rafinau dispozițiile, talentele şi abilitățile respective pentru a se potrivi din ce în ce mai bine cu nişele alese. Acest proces a reformulat structura personalităților – oferind setul WEIRD-5 şi consolidând preeminența dispozițiilor personale față de contexte şi relații.

În partea a II-a şi a III-a a lucrării de față am analizat originile şi evoluția unor aspecte majore are psihologiei WEIRD. Totuşi, avem toate motivele să credem că varietatea psihologică pe care am observat-o reprezintă doar un segment îngust din totalul diversității existente la nivel global. Mai mult, pentru a explica o parte a acestei varietăți psihologice, am luat în considerare influența instituțiilor bazate pe rudenie, a piețelor impersonale, a războiului, a competiției inofensive dintre grupuri şi a specializării ocupaționale. Acestea reflectă doar o mică parte din nenumăratele moduri în care evoluția culturală a modelat creierul şi psihologia umane ca reacție la diferite instituții, religii, tehnologii, ecologii şi limbaje. Noi n-am făcut altceva decât să ne scufundăm puțin sub suprafața acestei realități şi să aruncăm o privire în jur. Acest aisberg psihologic este imens, într-adevăr, dar nu ştim exact cât de imens şi nici cât de adânc coboară în hăuri tulburi.

Partea a IV-a

Naşterea lumii moderne

12. Lege, **ştiinţă şi** religie

Mi se pare că zăresc întregul destin al Americii cuprins în primul puritan care a acostat pe acele ţărmuri, aşa cum întreaga omenire era ascunsă în cel dintâi om.

Alexis de Tocqueville, Despre democraţie în America (1835)[1]

Dreptul, ştiinţa, guvernul democrat şi religiile europene s-au extins la nivel planetar în ultimele sute de ani. Chiar şi în ţările nu foarte democratice sau lipsite de reprezentare politică, guverne autocrate pun adesea în scenă un adevărat spectacol care implică alegeri, voturi, partide politice şi campanii. Până şi în regiunile unde există o variantă fragilă a statului de drept, tot se pot găsi statute şi chiar constituţii care seamănă cu cele din Statele Unite, Marea Britanie, Germania şi Franţa. Tot astfel, ori de câte ori am vizitat comunităţi izolate, din pădurea amazoniană până în Pacific, am descoperit congregaţii protestante, unde se citea Biblia tradusă în limba locală. De unde provin aceste puternice instituţii formale şi religii omniprezente?[2]

Se crede adesea că aceste instituţii impunătoare, o moştenire a civilizaţiei occidentale, reprezintă produsul raţiunii şi afirmarea raţionalităţii. Raţionaliştii susţin că, odată ce elimini dogma bisericească şi aplici „raţiunea”, obţii exact aceste instituţii şi nimic altceva, concluzie care se aplică inclusiv protestantismului: mulţi au crezut cândva, iar unii continuă să susţină că ceea ce obţii când treci prin filtrul raţiunii adevărurile exprimate în Biblie şi dai la o parte tradiţiile corupte ale Bisericii nu este nimic altceva decât protestantismul (sau o variantă a acestuia). În schimb, eu aş încerca să propun exact contrariul, sugerând centralitatea transformărilor psihologice operate de evoluţia culturală în Evul Mediu – prin dizolvarea instituţiilor europene bazate pe rudenie (capitolele 5–8), extinderea pieţelor impersonale (capitolul 9), ascensiunea formelor temperate ale concurenţei între grupuri (capitolul 10) şi dezvoltarea unei largi şi mobile diviziuni a muncii în centre urbane (capitolul 11). Psihologia cu un caracter WEIRD mai pronunţat care apărea în comunităţi fragmentare pe tot teritoriul Europei, împreună cu schimbările suferite de normele sociale care o însoţeau, îi făcea pe membrii acestor populaţii mai predispuşi spre conceperea, susţinerea şi adoptarea anumitor idei, legi, reguli, politici, credinţe, practici şi argumente. Multe idei moderne despre lege, guvern, ştiinţă, filosofie, artă şi religie care, de-a lungul istoriei, li s-ar fi părut de neconceput, ostile sau greu de înţeles oamenilor din majoritatea societăţilor complexe au început să fie pe potriva protopsihologiei europene de tip

WEIRD din Evul Mediu şi din zorii Epocii Moderne. În multe cazuri, aceste idei, legi şi politici noi au fost filtrate şi selectate prin concurența susținută dintre grupuri, stabilită între asociații voluntare printre care se numărau oraşe, ghilde, universități, mănăstiri, asociații ştiințifice şi, în cele din urmă, state teritoriale.[3]

Trecerea în revistă a multiplelor legături şi interacțiuni între aceste dezvoltări sociale şi percepțiile, motivațiile, viziunile asupra lumii şi perspectivele decizionale modelate de un proces de metamorfoză ar putea umple tomuri întregi. Scopul meu aici este mai puțin ambițios. Doresc să ilustrez modul în care o psihologie tot mai WEIRD a contribuit la formarea câtorva dintre instituțiile formale occidentale esențiale care au ajuns în cele din urmă să domine sfera politicului, a juridicului, a vieții ştiințifice şi religioase din a doua jumătate a celui de-al doilea mileniu.[4]

Pentru a ne încălzi motoarele, să aruncăm o privire asupra a patru aspecte ale psihologiei WEIRD care, cel mai probabil, au avut ecouri vaste asupra instituțiilor formale constituite în Europa în al doilea mileniu al erei noastre.

1. Gândire analitică. Pentru a reuşi să se orienteze mai uşor într-o lume lipsită de interconexiuni sociale dense, oamenii au început să conceapă lumea mai mult în termeni analitici şi mai puţin în termeni holistici/relaţionali. Persoanele orientate mai puternic spre gândirea analitică preferă să explice lucrurile prin distribuirea în categorii discrete a persoanelor, cazurilor, situaţiilor, lucrurilor sau obiectelor, asociindu-le cu anumite proprietăţi, decât prin concentrarea asupra relaţiilor dintre persoane, cazuri etc. Astfel, comportamentul oamenilor sau al obiectelor poate fi explicat analitic prin proprietăţile lor sau prin apartenenţa la o anumită categorie (de pildă, „acesta este un electron"; „el este un tip extravertit"). Minţile analitice sunt deranjate de contradicţii, aşa că încearcă să le soluţioneze prin recurs la categorii sau la distincţii de nivel superior sau inferior. Spre deosebire de gânditorii analitici, gânditorii holistici fie nu văd contradicţiile, fie percep fuziunea acestora şi le acceptă. În Europa, abordările analitice au ajuns treptat să fie considerate superioare celor holistice. Cu alte cuvinte, au devenit corecte normativ şi foarte valoroase.

2. Calităţi interioare. Pe măsură ce substraturile principale ale vieţii sociale s-au deplasat dinspre relaţii spre persoane, gânditorii au început să pună din ce în ce mai mult accent pe importanţa calităţilor interioare, anume pe trăsături imuabile precum dispoziţiile, preferinţele şi personalităţile, precum şi pe stări mentale cum ar fi credinţele şi intenţiile. Curând, avocaţii şi teologii au început să considere că oamenii au până şi „drepturi".

3. Independenţă şi nonconformism. Respectul faţă de tradiţii, de înţelepciunea străveche şi de bătrânii înţelepţi s-a destrămat treptat

deoarece oamenii au început să fie însufleţiţi de dorinţa de a-şi cultiva propria unicitate. Din motive evolutive temeinice, oamenii de pretutindeni au tendinţa de a fi la unison cu cei asemenea lor, de a-i respecta pe cei mai în vârstă sau superiori ierarhic şi de a se conforma tradiţiilor perene; dar impulsul oferit de o societate cu legături slabe de rudenie şi pieţe impersonale a contracarat din răsputeri această tendinţă, favorizând individualismul, independenţa şi nonconformismul, ca să nu mai vorbim de încrederea exacerbată în sine şi de autopromovare.

4. Prosocialitate impersonală. Pe măsură ce viaţa devenea tot mai dominată de norme impersonale în sfera relaţiilor cu străini şi necunoscuţi, oamenii au început să prefere regulile şi legile impersonale care li se aplicau membrilor comunităţii şi grupurilor lor (oraşe, ghilde, mănăstiri etc.), independent de relaţiile sociale, identitatea tribală sau clasa socială. Evident, nu trebuie să confundăm aceste începuturi plăpânde cu principiile liberale plenare ale drepturilor, egalităţii şi imparţialităţii din lumea modernă.

Acestea, împreună cu alte aspecte ale psihologiei, deja câştigaseră teren în populații nu foarte numeroase, dar influente, răspândite pe teritoriul Europei de Vest înainte de Evul Mediu matur. Pe parcursul acestei lucrări am scos în evidență efectele acestei protopsihologii WEIRD asupra noilor instituții formale, dar vom consolida aceste idei în cele ce urmează, începând cu legea şi guvernul.

Legi universale, principii contradictorii şi drepturi individuale

Conturarea progresivă a unei psihologii cu un caracter WEIRD mai pronunțat în timpul Evului Mediu matur, mai ales în Biserică şi în oraşe libere, însemna că ideile care stăteau la baza noțiunilor occidentale de guvern şi justiție deveneau tot mai uşor de înțeles. Totodată, dizolvarea relațiilor intensive de rudenie şi dispariția afilierii tribale facilitau implementarea legilor care guvernau individul, precum şi dezvoltarea de adunări reprezentative funcționale. Această schimbare nu a fost inițiată de intelectuali rafinați, de filosofi sau de teologi care să formuleze teorii grandioase referitoare la democrație, la drepturile omului sau la statul de drept. În schimb, ideile s-au format încet, pas cu pas, pe măsură ce oameni de rând cu psihologii mai mult sau mai puțin individualiste – fie ei călugări, negustori sau meşteşugari – au început să formeze asociații voluntare aflate în competiție. Organizațiile trebuiau să găsească formule de autoguvernare care să fie pe placul membrilor existenți şi totodată să poată atrage noi membri în competiția cu alte organizații. Printr-un proces chinuitor de tatonare mioapă – şi nu printr-o revelație intelectuală izvorâtă din vreo

raționalitate abstractă – s-a constituit un repertoriu crescând de norme sociale şi de practici organizaționale care au fost transpuse în carte şi formulate în legi scrise. Lex mercatoria, de pildă, a devenit legea comercială.

Să ne concentrăm acum asupra noțiunii de drept individual sau drept natural care astăzi constituie fundamentul unor declarații importante, cum ar fi Declarația Universală a Drepturilor Omului, adoptată de Adunarea Generală a ONU în 1948. Aşa cum am văzut, oraşele medievale se aflau în competiție pentru atragerea de membri, oferind un set din ce în ce mai cuprinzător de privilegii pentru cetățenii incluşi oficial în cartele urbane. Centrele urbane care dispuneau de carte ale privilegiilor şi atrăgeau un număr mai mare de membri – probabil datorită faptului că le ofereau oamenilor ceea ce doreau, totodată fiind şi generatoare de prosperitate economică – erau imitate, îmbunătățite şi recombinate. De-a lungul timpului, cartele urbane ofereau din ce în ce mai des forme de protecție legală, scutiri de taxe, drepturi de proprietate, asigurare reciprocă şi scutire de recrutare în armată (de către conducătorii locali). Se ridica o clasă medie de orăşeni care exercitau presiune asupra conducătorilor prin solicitarea de drepturi, privilegii şi libertăți. Fiind atraşi de venituri din ce în ce mai mari şi de disponibilitatea crescută a împrumuturilor, prinții, ducii şi alți conducători cedau adesea la aceste solicitări.[5]

În 1200, implementând ideile şi conceptele aflate în circulație, legiuitorii ecleziastici – canoniştii sau specialiştii în drept canonic – au început să dezvolte noțiunile de drepturi naturale. Aceste idei au pătruns curând în universități, cunoscând o răspândire rapidă în epocă (Figura 10.6B). De-a lungul secolelor, aceste noțiuni s-au cristalizat treptat în sisteme de guvernare la nivel statal. De exemplu, în 1628 şi în 1689 Parlamentul englez a promulgat Petition of Right (Petiția Dreptului) şi, respectiv, Bill of Rights (Carta Drepturilor). Ambele afirmau supremația drepturilor cetățenilor şi ale membrilor Parlamentului în raport cu voința monarhului. Petiția Dreptului anticipează patru dintre cele zece amendamente din Declarația Drepturilor din Statele Unite.[6]

Putem deduce de aici cum şi de ce au apărut la momentul respectiv aceste idei referitoare la drepturile individuale prin analizarea transformărilor psihologice care aveau loc. Oare ce-or fi crezut despre lege persoanele cu mobilitate locativă care se înghesuiau spre centrele urbane? Lipsiți de siguranța legăturilor de familie şi forțați să evolueze într-o lume a piețelor impersonale, a organizațiilor aflate în competiție şi a unor specializări ocupaționale din ce în ce mai diversificate, aceşti oameni s-au concentrat tot mai mult asupra propriilor calități, intenții şi dispoziții. Înarmați cu o nou dobândită orientare analitică, probabil că au încercat să explice şi să justifice regulile şi legile făcând referire la trăsăturile interioare ale oamenilor, nu la relații şi filiații. La nevoie, mai degrabă au născocit proprietăți invizibile, cum ar fi „drepturile” pentru a organiza legi, decât să creeze legi justificate de nevoia de a armoniza relații existente (moştenite).

Spre deosebire de aceste dezvoltări legale, centrate asupra individului din Europa medievală, pedepsele pentru infracțiuni în China se împărțeau în

funcție de relația în care se aflau cei implicați. De obicei, greşelile comise față de rude erau pedepsite mai aspru decât cele care-i afectau pe străini, deşi vârstnicii puteau săvârşi ilegalități împotriva rudelor mai tinere fără a fi pedepsiți la fel de grav ca atunci când rolurile ar fi fost inversate. De fapt, chiar în secolul XX, tații chinezi îşi puteau asasina fiii şi scăpau doar cu un avertisment, dar dacă un bărbat îi făcea rău tatălui sau fratelui mai mare, pedeapsa era mult mai dură. Deşi aceste asimetrii pot fi justificate pe baza principiilor confucianismului şi prin existența unui adânc respect față de vârstnici, mintea de tip WEIRD nu le poate accepta prea uşor. Le putem înțelege, dar cei mai mulți dintre noi nu pot găsi nici o justificare pentru o abordare relațională a aplicării legii.[7]

Acum, să abordăm chestiunea din sens opus. În Declarația de Independență se afirmă: „Noi considerăm că aceste adevăruri sunt evidente, că toți oamenii sunt creați egali şi sunt înzestrați de Creatorul lor cu anumite drepturi inalienabile, printre care se numără viața, libertatea şi căutarea fericirii". Dacă vi se pare logică ideea conform căreia oamenii sunt înzestrați cu asemenea atribute, atunci în cel mai bun caz sunteți puțin WEIRD. Afirmarea unor drepturi inalienabile pare evidentă dacă (a) încercăm să explicăm sau să justificăm analitic lucrurile cu referire la calități interioare, persistente (nu la relații şi descendență) şi (b) preferăm regulile imparțiale care se aplică în mare unor categorii sau clase distincte (de pildă, „latifundiar"; „ființă umană"). Pe de altă parte, din perspectiva celor mai multe comunități omeneşti, ideea că fiecare om are drepturi şi privilegii inerente care nu au nimic de-a face cu relațiile sociale sau cu descendența nu este chiar atât de evidentă. Mai mult, din perspectivă ştiințifică se poate afirma cu certitudine că în ADN-ul nostru sau în vreun alt ungher al ființei noastre nu s-a detectat până acum ceva care să semene cu „drepturi". Această idee prinde pentru că rezonează cu o anumită psihologie culturală.[8]

Canoniştii, pe lângă dezvoltarea conceptului de drepturi individuale, au început să formuleze şi noțiuni juridice legate de rolul intenționalității în răspunderea pentru o faptă penală. Dreptul roman, la fel ca alte sisteme juridice timpurii, luase în calcul componenta mentală a săvârşirii unei infracțiuni, de obicei prin operarea distincției dintre omor premeditat şi involuntar. Dar legea apuseană a celui de-al doilea mileniu a scos în relief din ce în ce mai mult importanța stării mentale. Medievistul Brian Tierney notează:

Preocuparea pentru intenția individuală, consimțământul individual şi voința individuală care a caracterizat cultura secolului al XII-lea a cuprins multe domenii ale dreptului canonic. În legea matrimonială, la finele secolului al XII-lea, prin simplul consimțământ al partenerilor se putea încheia o căsătorie autentică, validă, fără vreo altă formalitate. În domeniul contractual, o simplă promisiune putea crea o obligație – ceea ce conta era intenția celui care făcea promisiunea. În legea penală, gradul de vinovăție şi severitatea pedepsei depindeau de intenția inculpatului, iar acest fapt a dus, ca în sistemele juridice moderne, la considerații complexe referitoare la neglijență şi la responsabilitate redusă, zone legislative pe care astăzi le

considerăm paşii de mediere între drepturile individuale şi menţinerea ordinii publice.[9]

Pentru stabilirea gradului de vinovăţie a unei persoane, legiuitorii supuneau unei analize minuţioase credinţele, motivele şi intenţiile făptaşului. Să luăm un exemplu: un fierar aruncă un ciocan spre calfa lui, îl nimereşte şi-l omoară. Avocaţii medievali nu puneau doar întrebarea dacă fierarul a vrut să-şi omoare calfa (motivul: victima flirtase cu soţia fierarului), ci şi dacă a intenţionat să o facă şi dacă făptaşul era conştient că ciocanul îi poate provoca moartea victimei. Contează dacă fierarul avea de gând să-şi omoare calfa săptămâna următoare (folosind otravă), dar l-a omorât din greşeală cu ciocanul, luându-l drept un spărgător? Legiuitorii au stabilit că gradul de vinovăţie a fierarului variază în funcţie de diversele stări mentale existente. Prin analiza acestor stări mentale, oamenii legii au sugerat că vina pentru crimă şi violenţă era mai mică dacă făptaşul se afla în legitimă apărare sau nu-şi dădea exact seama de consecinţele faptelor sale pentru că era prea tânăr, se afla într-o stare de confuzie sau de incapacitate mentală. Spre deosebire de predecesorii lor romani, al căror scop primordial era de a pune în practică politici şi de a proteja interese importante (de ex. proprietatea), legiuitorii ecleziastici erau preocupaţi de starea mentală a făptaşului. Acest accent pus pe stările mentale însemna că, spre deosebire de legile şi de obiceiurile din Europa medievală timpurie până în China premodernă, rudele nu puteau fi acuzate şi trase la răspundere pentru comiterea unei ilegalităţi deoarece nu împărtăşeau starea mentală a făptaşului pentru a putea fi considerate vinovate.[10]

Aceste dezvoltări în domeniul juridic se corelează cu cercetările din domeniul psihologiei discutate în capitolele precedente. Pe lângă studierea impactului intenţiilor asupra felului în care sunt judecaţi cei care încalcă normele în societăţile de dimensiuni restrânse, echipa de antropologi a lui Clark Barrett a studiat şi modul în care diverşi „factori de atenuare” a culpei ar putea afecta deducţiile oamenilor cu privire la starea mentală a făptaşului, influenţându-le astfel judecata cu privire la vinovăţia săvârşirii unui gest violent, cum ar fi vătămarea corporală (a lovi pe cineva cu pumnul în faţă). Menţinând constante atât actul în sine (lovitura), cât şi rezultatul (o hemoragie nazală), echipa a studiat cinci factori de atenuare a culpei: (1) a fost un gest de autoapărare; (2) făptaşul nu a evaluat corect situaţia; (3) avea principii morale diferite de cele ale comunităţii în care tocmai intrase; (4) era bolnav psihic sau (5) a fost forţat de împrejurări să acţioneze astfel. Referitor la a doua condiţie (evaluare incorectă a situaţiei), făptaşul crezuse că intervine pentru a preveni un atac, dar, în realitate, „bătăuşii” erau implicaţi într-o confruntare amicală. Referitor la a treia condiţie, care se referă la principiile morale, făptaşul provine dintr-o societate în care se crede că e ceva potrivit şi chiar respectabil să-l loveşti pe un fricos ca să-l înveţi bărbăţia. În ce priveşte ultima condiţie (necesitate), făptaşul trebuia să ajungă urgent la o căldare de apă pentru a stinge un foc ce ameninţa să se extindă, dar în încăperea zgomotoasă şi aglomerată unde avusese loc

întâmplarea n-ar fi reuşit să ajungă la obiectul dorit în timp util fără a îndepărta un individ încăpățânat care-i stătea în cale.

În cele zece populații studiate, atât autoapărarea, cât şi necesitatea reprezentau circumstanțe atenuante importante – de unde deducem că nimeni nu ignoră complet stările mentale. Dar, în anumite societăți, aceasta era singura distincție relevantă: făptaşii nu beneficiau de nici un fel de clemență pentru evaluarea incorectă a situației sau pentru tulburări psihice. La celălalt capăt al spectrului, locuitorii oraşului Los Angeles, persoane de tip WEIRD, au decelat cu precizie maximă „răutatea" făptaşului şi pedeapsa meritată în funcție de toți aceşti factori atenuanți. Autoapărarea şi necesitatea au generat clemența maximă, fiind urmate de evaluarea incorectă a unei situații şi de tulburări psihice. Este interesant de observat că existența unor principii morale diferite i-a determinat pe exponenții categoriei WEIRD să-i judece mai aspru pe făptaşi – să loveşti pe cineva cu bună ştiință şi să crezi că faci ceva corect pare mai grav decât să loveşti pe cineva intenționat, ştiind că faci ceva rău. La nivelul tuturor celor 10 populații, cu cât instituțiile bazate pe rudenie erau mai slabe, cu atât oamenii judecau mai nuanțat stările mentale ale făptaşului prin prisma celor cinci categorii de factori de atenuare menționați.[11]

Deşi primatul individului – drepturile şi stările sale mentale – clarifică tendințe esențiale ale dezvoltării tradiției legale occidentale, ceva cu mult mai profund se petrecea în Evul Mediu matur. Istoricul Harold Berman, un distins specialist în domeniul juridic, notează în monumentala sa lucrare Law and Revolution [Lege şi revoluție] că legiuitorii secolului al XII-lea, în timp ce studiau dreptul antic roman – Codul lui Iustinian –, au văzut ceva care, de fapt, nu exista acolo. Codul lui Iustinian a fost elaborat în secolul al VI-lea, în Imperiul Roman de Răsărit, şi nu reprezintă altceva decât o imensă compilație juridică, întinsă pe mii de pagini. Cuprinde o amețitoare colecție de statute, cazuri şi comentarii juridice. Juriştii medievali, cu înclinațiile lor analitice şi universalismul lor moral derivat din creştinism, aşa cum era şi firesc, au presupus că legile specifice şi deciziile propriu-zise se fundamentează pe un mănunchi de axiome, principii şi categorii legale universale din care pot fi derivate anumite noțiuni particulare. Astfel, s-au apucat să încerce să caute în aceste exemplificări şi cazuri particulare din dreptul roman fundamente pentru legi şi principii generale. Cu toate acestea, Berman susține cu argumente puternice că tradiția legală romană nu conține asemenea principii fundamentale sau concepte legale atât de bine dezvoltate. Autorul scrie:

Într-adevăr, în dreptul roman timpuriu erau întrețesute concepte de proprietate, posesiune, delict, fraudă, hoție şi multe altele. Aceasta era marea sa virtute. Totuşi, conceptele respective nu erau tratate ca idei pe care se fundamentau reguli şi care le determinau aplicabilitatea. Nu erau privite dintr-o perspectivă filosofică. Conceptele dreptului roman, aidoma numeroaselor sale reguli juridice, erau asociate unor tipuri de situații. Legea romană consta dintr-o rețea complicată de reguli; cu toate acestea, ele nu erau prezentate ca un sistem intelectual, ci mai degrabă ca un mozaic

sofisticat de soluții practice la probleme legale specifice. Astfel, se poate spune că, deşi în dreptul roman existau concepte, totuşi nu exista conceptul de concept.[12]

Erudiții romani în domeniul juridic se străduiseră să obțină omogenitatea în aplicarea legilor, nu unificări şi sinteze ancorate într-un set de principii, axiome sau drepturi fundamentale. Canoniştii, dimpotrivă, ca gânditori analitici venind din direcția unei religii moralizatoare, au ales să pornească în căutarea principiilor universalizante.[13]

Întrucât contradicțiile nu sunt pe placul gânditorilor analitici, cea mai mare parte a dezvoltării dreptului occidental s-a concentrat asupra identificării şi rezolvării contradicțiilor care apar când se încearcă delimitarea şi aplicarea pe scară mai largă a unui set de principii. Drepturile unei persoane pot veni în contradicție cu drepturile altei persoane sau cu binele întregului grup. Pentru cineva care favorizează o abordare holistică, aceste contradicții nu sunt nici foarte evidente, nici supărătoare. Având în vedere că în realitate nu există două situații perfect identice şi că întotdeauna avem de-a face cu diferențe de context sau de relații personale, cine ar putea spune că două decizii juridice se contrazic una pe cealaltă? Mai mult, în numeroase societăți, legea are ca scop reinstituirea armoniei şi menținerea păcii, nu apărarea drepturilor individuale sau afirmarea validității unor principii abstracte ale „justiției", aşa cum consideră gânditorii analitici.[14]

Juriştii medievali credeau că deduc sau redescoperă legi divine sau universale – legile lui Dumnezeu. Ei credeau că aceste legi au existat (undeva în afară), aşa că erudiții trebuiau doar să le aducă la lumină. Aceasta însemna că, spre deosebire de predecesorii lor din contextul juridic germanic sau roman, conducătorii medievali trebuiau să se supună propriilor legi. Legile importante porneau de la o autoritate mai presus de orice împărat, rege sau prinț. Această abordare, al cărei sens a început să se contureze tot mai clar pentru creştinii cu o protopsihologie WEIRD, a jucat un rol crucial atât în dezvoltarea limitărilor impuse puterii executive – guvernul constituțional –, cât şi noțiunilor de domnie a legii.[15]

Mai târziu, călcând pe urmele confraților din domeniul juridic, filosofii naturii s-au ocupat de căutarea unor legi pentru a explica lumea fizică. Ca savanții din domeniul dreptului canonic, aceşti oameni de ştiință considerau că universul este condus de legi divine codificate care aşteaptă să fie descoperite. Mulți susținători ai universalismului psihologic credeau că, dacă două modele sau seturi de principii diferite îşi propun să explice un fenomen fizic, ele nu pot fi valide simultan – universul este fie într-un fel, fie în altul. Fiind gânditori analitici, ei căutau adesea să desfacă sistemele în părțile lor componente – elemente, molecule, planete, gene etc. – şi să le explice acțiunea prin raportare la proprietăți interne (şi adesea invizibile) precum masă, sarcină electrică, gravitație şi geometrie. Ca individualişti şi nonconformişti, erau motivați să-şi etaleze geniul, creativitatea şi independența în gândire, chiar dacă nu o făceau decât în fața prietenilor şi a egalilor.

Să ne gândim la exemplul lui Nicolaus Copernic, care, în 1514, după ce a obținut titlul de doctor în drept canonic, a propus un model heliocentric al sistemului solar – Soarele în centru şi planetele pe orbite în jurul său – pe care l-a publicat în 1543. Pentru a înțelege contribuția lui Copernic, să luăm în calcul două aspecte din context. Mai întâi, astronomii musulmani i-au devansat pe omologii lor europeni cel puțin până în secolul al XIV-lea. De fapt, se pare că aceşti savanți care lucrau din perspectiva modelului antic al lui Ptolemeu descoperiseră cea mai mare parte a modelului copernican cu mult înainte. În secolul al XIII-lea, de pildă, Ibn al-Shatir (un cleric din Damasc însărcinat cu măsurarea timpului) crease un model matematic identic din punct de vedere al formei cu cel copernican, mai puțin faptul că era geocentric. Dar, în ciuda meritelor intelectuale, aceşti gânditori n-au atins niciodată performanța conceptuală realizată de Copernic. În al doilea rând, deşi Copernic a calculat corect poziția relativă a Soarelui, el a venit cu ideea unor orbite circulare. Din cauza acestei erori, putem spune că modelul lui al-Shatir a constituit în cele din urmă o predicție mai bună decât al lui Copernic. Cu toate acestea, modelul copernican a fost publicat, a ținut piept modelelor concurente şi a inspirat continuarea cercetărilor. Johannes Kepler, pornind de la modelul heliocentric al lui Copernic, a continuat studiile folosind modele eliptice ale planetelor, iar acest model a depăşit de departe toate eforturile anterioare. Evident, Kepler a fost convins că descoperise nişte legi cosmice divine. Aşadar, în ce a constat marea contribuție a lui Copernic?[16]

Eu cred că a constat în riscul pe care şi l-a asumat prin adoptarea unei poziții contrare concepției fundamentale greceşti şi creştine, plasând Soarele în centru şi considerând Pământul doar o planetă ca oricare alta. Prin subminarea autorității şi contrazicerea opiniei înțelepților antici, el a lansat o idee pe baza căreia au construit alții. El a fost perseverent, deşi dovezile empirice care-i susțineau modelul nu erau foarte puternice. Faptul că a avut încredere în opiniile proprii s-a dovedit un lucru bun. Poate de o importanță chiar mai mare decât cea a lui Copernic a fost relativa deschidere a lumii sociale în care a trăit. Unii savanți îi criticau ideile, în timp ce alții i le lăudau. Cât priveşte Biserica, aceasta nu a obiectat prea vehement la ideile lui până ce, şaptezeci de ani mai târziu, Galileo a dus cercetarea mai departe. Evident, nu dispunem de date psihologice referitoare la oamenii de ştiință sau la comunitățile lor, dar cazul ilustrează felul în care diferențele psihologice prezentate în această carte au modelat idei, instituții şi discursuri ştiințifice.

În timp ce Copernic exila Pământul din poziția centrală pe care o deținuse până atunci, influența unei psihologii cu un caracter WEIRD şi mai pronunțat începuse să se manifeste în diverse moduri. Ne vom concentra acum asupra a două dintre acestea. Mai întâi, datorită dorinței tot mai mari de a se detaşa de tradiție, intelectualii de la începuturile perioadei moderne au început să-şi dea seama că înțelepții Antichității, cum ar fi Aristotel, se puteau înşela; de fapt, se înşelaseră în multe privințe. Aceasta însemna că oamenii puteau face descoperiri cu totul noi – lucruri pe care nimeni nu le cunoscuse vreodată. Istoricul David Wootton observă că însăşi ideea de „descoperire” ca activitate conştientă a apărut în această perioadă, fiind

însoțită de răspândirea unor termeni care înseamnă „descoperire” în mai multe limbi europene – variante ale termenului „descoperire” apar mai întâi în 1484 (în portugheză) şi în 1504 (în italiană); ulterior, apar în titluri de cărți în 1524 (în olandeză), în 1553 (în franceză), în 1554 (în spaniolă) şi în 1563 (în engleză).

În al doilea rând, odată cu creşterea atenției acordate stărilor mentale, intelectualii au început să asocieze idei, concepte şi concluzii noi cu anumite persoane şi să-i recunoască pe fondatori, pe cei dintâi observatori sau inventatori ori de câte ori a fost posibil. Înclinația noastră, pe care o considerăm de bun-simț, de a asocia inventatorii cu invențiile lor e o raritate de-a lungul istoriei şi apare într-un număr restrâns de culturi. Această trecere a fost marcată de multiplicarea eponimelor în denumirile geografice (America), ale legilor ştiințifice (legea lui Boyle), ale curentelor de gândire (newtonian), ale părților anatomice (tuburi falopiene) şi aşa mai departe. Cam după anul 1600, europenii au început să redenumească idei şi invenții din Antichitate pe baza presupuşilor lor autori sau fondatori. „Teorema lui Pitagora”, de pildă, purtase înainte denumirea Dulcarnon (termen provenit dintr-o sintagmă arabă care înseamnă „cu două coarne”, descriind diagrama care însoțea teorema). În cele din urmă, cu mult înainte de apariția patentelor pentru invenții, oamenii au început să îmbrățişeze ideea că nu este corect să copiezi şi să faci cunoscute manuscrisele, demonstrațiile matematice sau chiar ideile altora fără a le recunoaşte paternitatea. Oamenii au început să considere că noile stări mentale – idei, concepte, ecuații şi formule – erau într-un fel sau altul legate sau „deținute” de prima persoană care le afirma public. Oricât de natural şi de logic ni s-ar părea această idee de posesiune, ea este diametral opusă practicilor curente care datează încă din Antichitate. Ideea că un lucru atât de impalpabil precum o idee, un cântec sau un concept ar putea să aparțină cuiva începuse să se contureze din ce în ce mai clar. Acest fenomen s-a cristalizat în limba engleză, aşa că termeni care desemnau plagiatul au început să circule în secolul al XVI-lea, după introducerea în 1598 a termenului plagiary, derivat din cuvântul latinesc pentru răpire.[17]

Aş dori să subliniez că o psihologie WEIRD a favorizat la unele națiuni europene preindustriale dezvoltarea şi răspândirea anumitor tipuri de norme, legi şi principii, printre care şi cele care se refereau la relațiile interumane şi la lumea fizică. Evident, pe măsură ce atât legea occidentală, cât şi ştiința au început să apară, au contribuit mai departe la modelarea diverselor aspecte ale psihologiei WEIRD. Poate locul unde se observă cel mai clar impactul noilor reforme legale îl constituie studiile referitoare la efectele psihologice ale instituțiilor democratice. Tot astfel, influența ştiinței a fost semnificativă. Dar, aşa cum vom vedea, este posibil ca oamenii de ştiință să fi influențat covârşitor normele noastre epistemice prin modelarea acelor conținuturi considerate dovezi de încredere sau raționamente valide.

Guverne reprezentative **ş**i democra**ţ**ie

Elemente de guvernare participativă şi reprezentativă au început să se răspândească din Evul Mediu matur. Alegerile erau folosite tot mai mult de organizații voluntare pentru a selecta conducători desemnați să ia decizii. Am văzut, de exemplu, că cistercienii au început încă din secolul al XI-lea să-şi aleagă abatele dintre membrii ordinului. Totodată, adunările reprezentative formate în anumite comunități urbane, cum ar fi ghildele şi alte asociații, se aflau în competiție pentru deținerea puterii. Membrii acestor adunări, în loc să reprezinte cartiere, reprezentau adesea ghilde sau organizații religioase din cadrul comunității. În unele oraşe, consiliile conducătoare erau doar oligarhii negustoreşti. Dar, în alte părți, de dreptul electoral beneficia un număr tot mai mare de membri ai diverselor asociații, care îşi afirmau din ce în ce mai des „dreptul" la reprezentare. Oamenii nu-şi puteau afirma drepturile pe cont propriu, dar când se uneau în grupuri cu interese comune, deveneau capabili să exercite o influență reală. Întrucât oraşele, ghildele, universitățile şi ordinele monastice concurau pentru atragerea de membri, asociațiile care dispuneau de cele mai atrăgătoare forme de guvernare aveau tendința de a se dezvolta cel mai rapid şi de a coopta persoane cu o psihologie WEIRD foarte pronunțată.[18]

Aceste schimbări sociale şi politice erau susținute prin progrese timpurii în sfera dreptului canonic. Dreptul canonic afirma că persoanele numite în rolul de lider sau de reprezentant al unei corporații (asociații voluntare) trebuiau să obțină consimțământul celorlalți membri înainte de a lua decizii importante. Această idee a evoluat, devenind un principiu constituțional rezumat în maxima romană „ceea ce-i priveşte pe toți trebuie să fie cercetat şi aprobat de toți". Erudiți din domeniul ştiințelor juridice din Europa medievală au ajuns la principii noi prin reinterpretarea involuntară a ceea ce au crezut că văd în dreptul roman. Cu siguranță, Imperiul Roman nu a considerat vreodată că ar fi avut nevoie de consimțământul celor guvernați – citatul a fost decupat dintr-un context specific, referitor la un caz particular. Cu toatea acestea, dacă este trecută prin filtrul unei protopsihologii WEIRD, această maximă începe să pară logică, aproape axiomatică. Întrucât avocații cu pregătire universitară se bazau puternic pe dreptul canonic, aceste aspecte ale dreptului ecleziastic au constituit un punct de pornire al progreselor ulterioare în dreptul corporatist şi în guvernarea constituțională pe tot teritoriul şi dincolo de granițele Europei.[19]

Uşa spre idei şi practici democratice formale s-a deschis în timpul Evului Mediu matur atât din motive psihologice, cât şi sociale. Din punct de vedere social, practici precum votul sau realizarea consensului nu funcționează prea bine când sunt suprapuse unor instituții bazate puternic pe rudenie. Pentru a înțelege de ce, să ne oprim asupra acestei descrieri făcute de autorul de origine afghană Tamim Ansary:

Nu pot uita alegerile organizate în Afghanistan după ce talibanii au părăsit țara. Oameni din toată țara şi-au ales delegați care să-i reprezinte la o întrunire națională organizată de Statele Unite pentru a făuri un nou guvern democratic, din care să nu lipsească parlamentul, constituția, preşedintele şi cabinetul (...). Am cunoscut un om care zicea că votase la alegeri (...) arăta

ca sătenii din satele tradiționale pe care îi cunoscusem în tinerețe, purtând o tunică lungă, pantaloni largi, turban şi barbă. L-am rugat să-mi descrie procesul electoral – cum anume se desfăşurase votarea propriu-zisă?

– Ei bine, mi-a răspuns el, câțiva orăşeni au venit cu nişte foi de hârtie şi ne-au explicat la nesfârşit ce semne trebuia să facem pe ele, iar noi i-am ascultat politicos, pentru că veneau de departe şi nu voiam să fim neciopliți, dar chiar nu aveam nevoie să ne spună ei cine era alesul nostru. Noi am pus semnele aşa cum ne ceruseră ei, dar ştiam cine avea să ne reprezinte – Agha-i-Sayyaf, desigur.

– Cum l-ați ales pe Sayyaf? l-am întrebat eu.

– Cum l-am ales? Ce vreți să spuneți cu asta, domnule? Familia lui trăieşte aici de pe vremea lui Dost Mohammed Khan, dacă nu chiar de mai de mult (...) Ştiți că soțul surorii mele are un văr care e soțul cumnatei lui Sayyaf? E unul de-ai noştri.[20]

Puternica loialitate față de membrii grupului care se desprinde din acest fragment înseamnă că singurul candidat pe care afghanii aveau să-l ia în calcul vreodată trebuia să fie unul de-al lor, anume unul cu care puteau stabili o relație printr-o serie de legături de rudenie: „Soțul surorii mele are un văr care e soțul cumnatei lui Sayyaf". Această influență arată că alegerile depind în mare măsură de dimensiunea diferitelor blocuri electorale. Clanurile mai numeroase, triburile sau grupurile etnice câştigă în general – devenind uneori chiar partide politice –, iar oamenii nu pot trece prea uşor de la o grupare la alta. Dizolvarea relațiilor intensive de rudenie şi a organizațiilor tribale din Europa medievală a dat şanse mai mari funcționării practicilor democratice. Tot astfel, discuțiile sau dezbaterile de grup pe tema noilor politici nu sunt foarte productive dacă toată lumea nu face decât să fie de acord cu şeful clanului sau cu cei care împart aceeaşi religie sau aceleaşi semne ale identității etnice.[21]

Din punct de vedere psihologic, practicile guvernării participative au fost în mai multe privințe pe placul oamenilor. Persoanele mai individualiste şi mai independente preferă să iasă în evidență prin exprimarea propriilor opinii şi în general n-au nici o problemă să se opună majorității. O dezbatere la nivelul grupului sau un vot public le oferă oamenilor şansa de a se separa de alții, de a-şi exprima unicitatea şi sentimentul identității personale. Aceste aspecte vin în contradicție cu înclinațiile psihologice care favorizează conformarea la opinia grupului, respectul față de vârstnici, evitarea ruşinii şi respectul față de autoritățile tradiționale. În majoritatea societăților complexe, exprimarea cu tărie a unei opinii diferite de a grupului sau evidențierea defectelor înțelepciunii străbunilor nu era un gest care să atragă simpatia celorlalți.

În aceeaşi tonalitate, un alt aspect din setul de trăsături definitorii ale individualismului este preferința pentru libertatea alegerii şi exercitarea controlului. Oamenii WEIRD preferă lucrurile pe care le pot alege chiar ei şi

se dedică mai intens sarcinilor alese pe cont propriu decât celor de același tip trasate de o autoritate. În schimb, populațiile mai puțin individualiste nu se bucură în mod deosebit când li se dă șansa de a alege pe cont propriu sau de a prelua controlul.[22]

Aceste tipare psihologice, mai exact înclinația oamenilor spre subminarea autorității și dorința lor de a-și exprima alegerile, influențează ceea ce specialiștii desemnează prin sintagma bonus pentru democrație. Atât experimente de laborator, cât și de teren sugerează că unele populații au o contribuție mai consistentă la grup și vor adera mai strâns la regulile grupului dacă au avut un rol în procesul decizional – în general, exprimat prin vot. Ca de obicei, cercetările de laborator asupra acestui fenomen au avut ca subiecți reprezentanți WEIRD; cu toate acestea, studii recente nu au reușit să identifice un bonus pentru democrație în Mongolia sau în China. În zonele rurale ale Chinei, oamenii au avut cele mai mari contribuții în cadrul unui Joc al Bunurilor Publice când li s-a impus din exterior „o lege”, nu când au votat-o ei personal. Din punct de vedere psihologic, cei înzestrați cu tendințe mai pronunțate spre respectarea autorității și cu o dorință mai slabă de a-și manifesta controlul au cooperat mai mult ca reacție la legi impuse din exterior și mai puțin în cazul votului democratic. Numai când aceste tendințe psihologice sunt suficient de slabe într-o mare parte a populației se poate manifesta bonusul pentru democrație. Este o formă de psihologie culturală în plină ascensiune.[23]

Aceste dovezi sugerează nu doar că europenii Evului Mediu erau mai deschiși social și psihologic la instituțiile democratice, ci și că instituțiile democratice funcționau mai bine datorită faptului că-i inspirau pe posesorii unei protopsihologii WEIRD să contribuie mai mult la grupul lor și să respecte regulile. Totodată, cred și că substratul psihologic în schimbare a influențat ceea ce oamenii considerau o sursă acceptabilă a legitimității în guvernare. Precum mulți alți monarhi de-a lungul istoriei umanității, conducătorii din Europa medievală și-au identificat sursa legitimității în combinația dintre o misiune divină și caracterul special al descendenței lor. Totuși, treptat, mai ales după anul 1500, conducătorii au început să vadă în „popor”, adică în „cei guvernați”, o potențială sursă de legitimitate – nu în zei, în genealogie sau într-o combinație a acestora. Acest argument care, prin intermediul psihologiei, asociază instituțiile bazate pe rudenie și instituțiile democratice, se bazează pe studii contemporane realizate preponderent în laboratoare universitare. Există oare vreo modalitate de a stabili aceste legături în lumea reală și de a le ancora ulterior în istorie?

Putem recurge la trei abordări diferite. Mai întâi, în lumea modernă, dacă ne concentrăm asupra copiilor adulți ai imigranților sosiți în Europa – așa cum am procedat în cazul încrederii impersonale, al individualismului și al gradului de conformism din capitolul 7 –, vom descoperi că persoanele provenite din societăți unde relațiile de rudenie au un rol mai pronunțat se implică mai puțin în politică: votează mai rar, semnează mai puține petiții, susțin mai rar boicoturi și participă mai rar la demonstrații. Nu trebuie să uităm că, deși părinții lor sunt imigranți din țări diferite, toate aceste persoane au crescut în aceleași țări europene. În ciuda acestui fapt, indivizii

din medii culturale mai puțin marcate de relații de rudenie sunt mai activi politic, acesta fiind un efect care se menține şi când influența vârstei, a sexului, a religiei, a venitului, a statutului profesional şi orice sentiment de discriminare (printre mulți alți factori) sunt menținute statistic constante. Aceste rezultate sugerează că relațiile intensive de rudenie – operând prin transmitere culturală – inhibă pe plan psihologic guvernarea participativă, pluralismul politic şi calitatea instituțiilor democratice. Tot astfel, dacă ne concentrăm încă o dată asupra Italiei, descoperim că o rată crescută a căsătoriilor între veri într-o anumită provincie italiană în secolul XX corespunde unei prezențe mai slabe la vot în secolul XXI.[24]

În al doilea rând, să ne amintim din capitolul 9 că existau şanse mai mari ca un oraş să dezvolte o formă de guvernare reprezentativă dacă beneficiase de prezența Programului Matrimonial şi Familial al Bisericii datorită proximității unui episcopat (Figura 9.6). Astfel, prezența PMF a avut într-adevăr ca rezultat o formă de guvernare cu un caracter participativ mai pronunțat şi cu mai puțină autocrație. Este grăitor că probabilitatea adoptării unor forme de guvernare participativă sau reprezentativă în lumea islamică sau în China în epoca respectivă era nulă – „de neconceput".[25]

În cele din urmă, când comparăm țări, observăm relații similare între rudenia intensivă şi democrație. Țările cu relații de rudenie mai puternice au guverne considerate mai puțin democratice în clasamentele internaționale. De fapt, dacă ştim evoluția cronologică a ratei căsătoriilor între veri dintr-o țară putem explica aproximativ jumătate din variația totală a calității instituțiilor democratice la nivel național (Figura 12.1). Persistența instituțiilor bazate puternic pe rudenie determină instabilitatea instituțiilor democratice la nivel național.[26]

Luate împreună, aceste dovezi susțin ideea că Biserica, prin dizolvarea relațiilor intensive de rudenie şi reorientarea psihologiei, a deschis drum pentru expansiunea lentă a pluralismului politic şi pentru democrația modernă.[27]

Trebuie să clarificăm de la bun început că această relație de cauzalitate nu este unidirecțională. Psihologia, normele şi instituțiile formale interacționează într-un fel de buclă a reacțiilor. Apariția unor anumite tipare psihologice în cadrul unei populații poate deschide drum unor instituții noi, printre care se numără legile, democrația şi guvernele reprezentative; în acelaşi timp, crearea de noi instituții formale – adecvate psihologiei unei populații şi normelor sociale – poate cataliza mai multe transformări psihologice. Pentru a înțelege acest lucru, să ne concentrăm asupra efectelor psihologice pe termen lung ale adoptării instituțiilor democratice formale în epoca preindustrială.

Din secolul al XIII-lea, regiunea care a devenit Elveția de azi a dezvoltat un caleidoscop de centre urbane mari şi mici. Unele regiuni urbane au început să adopte forme de guvernare participativă, altele au rămas sub conducerea autocrată a nobililor pe criterii ereditare. Acest amestec pestriț de democrație şi autocrație a continuat până în anul 1803, când Napoleon a cucerit

regiunea şi a acordat tuturor comunităţilor drept la autoguvernare, moment care a marcat triumful democraţiei.

Observând acest experiment natural, economiştii Marcella Veronesi şi Devesh Rustagi au administrat Jocul Bunurilor Publice, în varianta cu perechi de participanţi, unui număr de 262 de persoane provenite din 174 de comunităţi de pe teritoriul Elveţiei. Acest experiment format dintr-o singură interacţiune este identic cu cel administrat de Devesh populaţiei Oromo din Ethiopia pentru studierea integrării de piaţă (capitolul 9). În acest experiment, participanţii sunt întrebaţi cât de mult au de gând să contribuie ca reacţie la sumele pe care le-ar putea oferi partenerul lor (dacă acesta deschide jocul), decizii care nu se vor putea modifica. Această metodă le dă posibilitatea experimentatorilor să evalueze înclinaţiile oamenilor spre cooperare condiţionată cu străini, atribuindu-le un punctaj variind între –100 şi +100, în funcţie de cât de pozitiv sau de negativ reacţionează faţă de contribuţiile partenerilor. Punctajul mediu pentru acest eşantion elveţian este 65. Pentru a afla momentul în care comunităţile elveţiene au fondat instituţii formale democratice sau participative, cei doi economişti au apelat la date istorice. Întrucât toate comunităţile elveţiene au adoptat o formă sau alta de democraţie după campaniile napoleoniene, au calculat cât timp beneficiase fiecare dintre aceste comunităţi de o formă de guvernare democratică sau participativă înainte de 1803.

Din studii reiese că membrii comunităţilor elveţiene cu o istorie îndelungată a guvernării participative prezintă astăzi un nivel mai ridicat de cooperare condiţionată cu străini. De fapt, cu fiecare secol de guvernare democratică, înclinaţia spre cooperarea condiţionată a unei persoane din zilele noastre creşte cu aproape nouă puncte. Întrucât media este 65, nouă puncte reprezintă o creştere semnificativă. Cu alte cuvinte, comparând comunităţile care au beneficiat de guvernare participativă înainte de campaniile napoleoniene cu cele care au cunoscut această formă abia după Napoleon, observăm că reprezentanţii „democraţiilor prenapoleoniene" (având punctaj 83) sunt aproape de două ori mai înclinaţi spre cooperare condiţionată decât cei din „democraţiile postnapoleoniene" (cu un punctaj de doar 42).

Desigur, poate comunităţile care au adoptat de timpuriu forme de guvernare democratică au ceva aparte, ceva care a determinat dezvoltarea politică precară şi care poate explica diferenţele psihologice contemporane. Acesta nu este un experiment în toată puterea cuvântului, deoarece nu am avut ocazia de a atribui aleatoriu „democraţia" anumitor comunităţi, şi nu altora.

Pentru a aborda această problemă, Marcella şi Devesh au profitat de un seism politic fortuit. În 1218, ducele Berthold a murit subit fără a lăsa moştenitori, ceea ce a avut ca rezultat sfârşitul brusc, paşnic şi neaşteptat al dinastiei Zähringen. Oraşele mari şi mici de pe teritoriul fostei dinastii Zähringen au fost lăsate să-şi dezvolte propriile forme de guvernare, aşa că multe au dezvoltat instituţii participative sau reprezentative. În schimb, celelalte dinastii din jur nu au avut parte de un sfârşit brusc, astfel încât unele dintre comunităţile lor au trebuit să aştepte alte ocazii, iar altele au trebuit să-l aştepte pe Napoleon. Moartea ducelui lipsit de moştenitori ne

oferă caracterul aleatoriu de care avem nevoie. Faptul că suntem la curent cu acest seism istoric ne dă posibilitatea de a extrage, folosind un artificiu statistic, exact variația în evoluția cronologică a guvernării democratice despre care ştim că este aleatorie şi de a observa dacă ea singură poate oferi o explicație pentru cooperarea condiționată cu străini din zilele noastre.

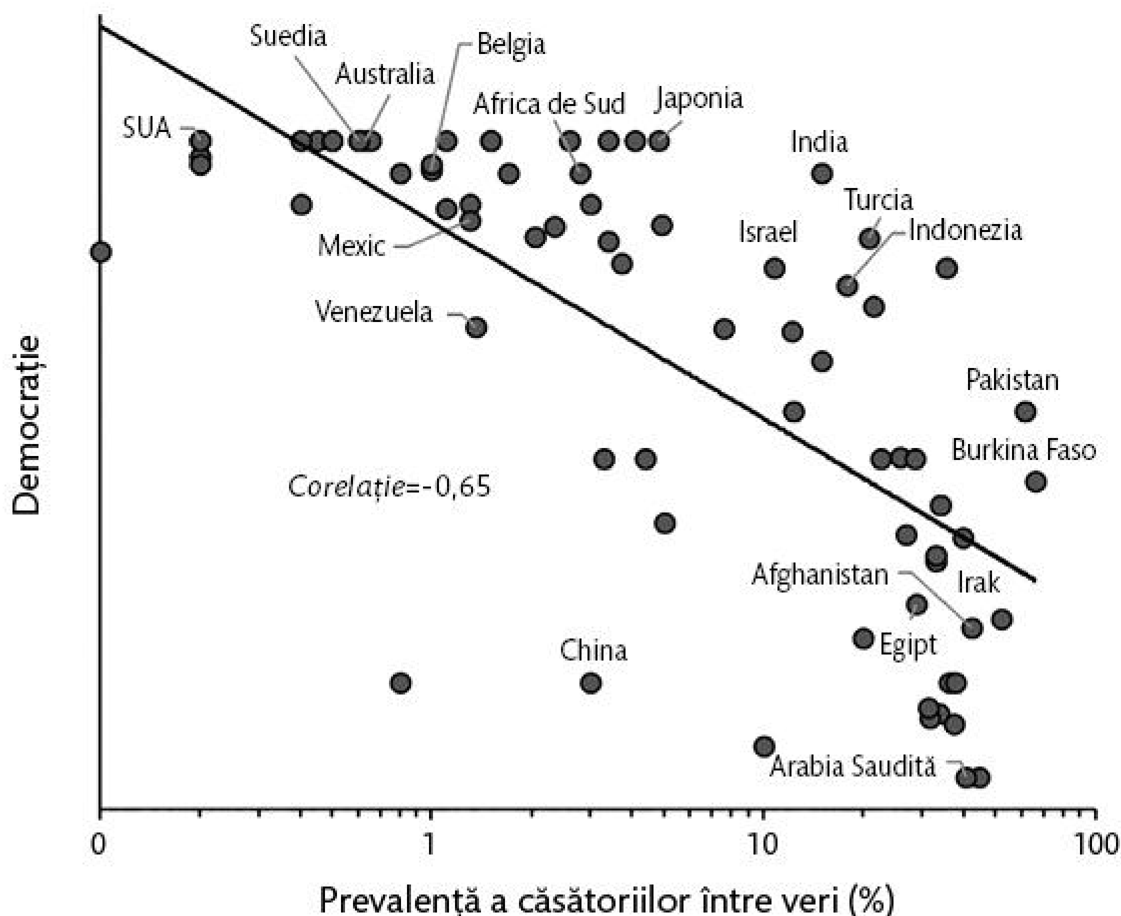


Figura 12.1. Raport dintre prevalența căsătoriilor între veri şi calitatea instituțiilor democratice la nivel național. Țările cu o rată crescută a căsătoriilor între veri au democrații mai slabe.[28]

În mod clar, această analiză confirmă că fiecare secol de guvernare democratică are ca rezultat creşterea cooperării condiționate a elvețienilor moderni cu aproape nouă procente, aproximativ la fel de mult ca în varianta integrală a analizei discutate anterior. Se pare că instituțiile democratice formale fac într-adevăr mai cooperative condiționat popoarele lor – cel puțin aşa stau lucrurile în Elveția.[29]

Aş dori să evidențiez că o psihologie cu un caracter WEIRD din ce în ce mai pronunțat a generat dezvoltarea unor forme de guvernare mai democratice şi mai participative şi, odată stabilite, aceste instituții formale au împins psihologia WEIRD şi mai departe, cel puțin în ce priveşte unele dintre

dimensiunile acesteia, poate prin reducerea valorii familiilor extinse şi a rețelelor relaționale dense, încurajând totodată comerțul impersonal şi o concurență mai strânsă între asociații voluntare.[30]

Cea mai WEIRD religie

Protestantismul constituie o familie de credințe religioase care situează angajamentele personale ale individului şi relația sa cu divinitatea în centrul vieții spirituale. Ritualurile extravagante, catedralele enorme, sacrificiile de proporții nu sunt încurajate, ba chiar sunt condamnate fățiş. Oamenii, prin forța alegerilor proprii, stabilesc nemediat o relație cu Dumnezeu prin citirea Sfintei Scripturi şi prin meditația asupra sensului acesteia, pe cont propriu sau în grupuri restrânse. Pentru a se apropia de Dumnezeu credincioşii nu au nevoie să-şi onoreze strămoşii, să arate reverență înțelepților, să respecte o ierarhie religioasă sau tradițiile Bisericii. În principiu, singurul lucru pe care-l respectă protestanții este Scriptura. În multe confesiuni, oricine poate deveni conducător spiritual fără o pregătire specială. Aceşti mentori au un rol egal din punct de vedere formal cu membrii congregației lor, deşi, evident, se pot bucura de anumite privilegii datorită prestigiului lor. Mântuirea – viața eternă care depinde de cea prezentă – se obține în general prin credință – o stare mentală individuală. Ritualurile şi faptele bune au un rol restrâns sau aproape inexistent. Intențiile şi credințele, ceea ce este în inima omului, contează cel mai mult. Simplul gând îndreptat spre crimă, furt sau adulter reprezintă adesea un păcat în sine. Confesiunile principale evidențiază ideea că toți oamenii au o chemare – o ocupație sau o vocație alese de bunăvoie – care sunt exact pe potriva calităților şi înzestrărilor lor. Munca serioasă făcută cu dăruire pentru a-şi îndeplini chemarea cu hărnicie, răbdare şi autodisciplină reprezintă o lucrare spre slava lui Dumnezeu. Uneori se consideră că această atitudine îi ajută pe oameni să ajungă în ceruri, dar alteori ea este doar un semn exterior al unei chemări speciale.[31]

Vă sună cunoscut? Sper că această descriere rezonează cu tiparele psihologice pe care le-am adunat şi explicat pe tot parcursul acestei lucrări: individualismul, independența, moralitatea non-relațională, prosocialitatea impersonală (statut egal pentru străini), nonconformismul, respingerea tradiției, prevalența vinovăției în detrimentul ruşinii, munca asiduă, rolul central al stărilor mentale în judecățile morale şi modelarea dispoziției personale în conformitate cu profesia aleasă.

În secolul al XVI-lea protestantismul nu a făcut decât să sacralizeze complexul psihologic care prinsese contur în Europa în secolele premergătoare Reformei. Ceea ce am încercat să demonstrez este că multe națiuni dezvoltaseră o psihologie individualistă care întruchipa, chiar şi în forme incipiente, esența psihologică a mişcărilor religioase ale secolului al XVI-lea, cristalizate în protestantism. Chiar Martin Luther era un călugăr augustinian care profesa în cadrul unei universități din oraşul Wittenberg (o înmănunchere de trei asociații voluntare). Credințele protestante s-au răspândit atât de repede şi datorită faptului că valorile lor centrale şi

perspectivele asupra lumii se contopeau cu protopsihologia WEIRD a epocii. Desigur, au fost o mulțime de rațiuni politice şi economice pentru care diverşi regi, duci şi prinți s-au alăturat acestui curent – de pildă, Biserica dispunea de suprafețe întinse pe care aceşti conducători le puteau confisca. Dar aceste elite politice n-au fost trase la răspundere pentru aceste fapte şi pentru că protestantismul rezona cu anumite segmente ale populației. Cu alte cuvinte, procesele descrise în această carte – apariția familiilor nucleare, piețele impersonale şi asociațiile voluntare aflate în competiție – pregătiseră terenul psihologic al Europei pentru a sădi ideile Reformei.[32]

Evident, Reforma protestantă nu s-a produs din senin şi nici nu trebuie înțeleasă ca o mişcare sau ca un eveniment unic. În schimb, ea reprezintă un proces cultural evolutiv în care persoane cu perspective şi concepții asemănătoare au dezvoltat organizații religioase diferite, fiecare cu ritualurile, credințele şi practicile sale referitoare la domeniul supranatural. Unele dintre aceste seturi religioase se potrivesc mai bine cu tiparele psihologice nou apărute decât cu cele ale Bisericii Romano-Catolice. Mulți vestitori ai Reformei îşi făcuseră apariția încă din Evul Mediu. De exemplu, observatori care merg înapoi în timp măcar până la Max Weber au notat asemănări cu Ordinul Cistercian (1089). Ulterior, în Anglia secolului al XIV-lea, John Wycliffe a afirmat că fiecare creştin ar trebui să citească Scriptura pe cont propriu fără să aştepte ajutorul preoților sau al papilor. Wycliffe a tradus Biblia în limba locală – engleza medie – aşa cum avea să procedeze şi Luther un secol mai târziu traducând Biblia în germană. Ca Luther şi contemporanii săi, Wycliffe l-a admirat pe Augustin şi a condamnat ierarhia papală şi indulgențele. Deşi au fost înăbuşite înainte de a prinde rădăcini, mişcările religioase de tipul celei inițiate de Wycliffe erau mai compatibile cu protopsihologia WEIRD care s-a dezvoltat la multe națiuni europene, în comparație cu rivalele lor catolice. Dacă înțelegem că protestantismul a fost în parte o reacție la acel peisaj psihologic aflat în schimbare, putem înțelege nu doar motivele care au stat la baza apariției şi răspândirii sale, ci şi de ce aceste credințe sunt atât de individualiste, disciplinate, egalitare, reflexive, orientate spre credință şi mentaliste.[33]

Spre deosebire de multe secte protestante, ironia face ca Biserica însăşi să fie constituită pe baza unui model de familie patriarhal (roman). Autoritatea este verticală şi strictă, de tip patriliniar. Bătrânii Bisericii, cărora a ajuns să li se spună „părinte" sau „papă", aveau acces privilegiat la adevăruri divine şi la puteri speciale, inclusiv la puterea de a acorda (direcționa) iertarea lui Dumnezeu. Fiind înzestrați cu înțelepciune şi sfințenie, conducătorii Bisericii trebuiau respectați şi ascultați. Omul de rând putea găsi drumul spre Dumnezeu şi viața de apoi numai prin intermediul Bisericii, prin ritualurile sale specializate şi elitele cunoscătoare ale acestor ritualuri. Accesul nemediat la Dumnezeu ieşea din discuție.[34]

Evident, trebuind să facă față competiției cu diverse confesiuni protestante, Biserica a evoluat de-a lungul timpului adaptându-se astfel încât să fie compatibilă cu psihologia WEIRD, mai ales în anumite sectoare ale sale, cum ar fi Ordinul Iezuit. Totuşi, aceste reforme nu au putut merge prea departe, deoarece Biserica îşi subminează autoritatea eternă ori de câte ori schimbă

regulile accesului în paradis. Înainte de Reforma protestantă, fiind lipsită de concurență în atragerea de aderenți, Biserica nu a fost nevoită să se adapteze psihologiei în schimbare a credincioşilor.

Să fie protestantismul, asemenea guvernării democratice, o magistrală psihologică bidirecțională? Oare instituțiile şi credințele cultivate de aceste comunități religioase în expansiune antrenează o serie de transformări psihologice? A fost protestantismul – sau cel puțin anumite confesiuni protestante – un catalizator al efectelor pe termen lung asupra psihologiei care a alimentat prosperitatea economică?

Răspunsul este probabil afirmativ, deşi problema este complicată. În Preludiu am văzut că principiul protestant al citirii individuale a Bibliei de către fiecare creştin a impulsionat dezvoltarea alfabetizării şi a educației formale mai întâi pe teritoriul Europei şi, ulterior, la nivel global. Prin favorizarea alfabetizării pe scară largă, protestantismul a produs îngroşarea corpului calos din creierul uman, a rafinat memoria verbală şi a estompat abilitățile de recunoaştere facială. Dar prin ce alte metode a reuşit protestantismul să modeleze mintea umană?[35]

Doze de energie

Protestantismul acționează ca o doză de energie asupra tiparelor psihologice WEIRD pe care le-am analizat pe parcursul acestei lucrări. În capitolul 6 am analizat influența relațiilor de rudenie şi a expunerii la acțiunea Bisericii Apusene asupra multor dimensiuni psihologice la nivel național. Tot aceste studii au scos în evidență că, dincolo de efectul relațiilor de rudenie sau al influenței Bisericii, țările majoritar protestante dau dovadă de mai mult individualism (Figura 1.2 şi Figura 6.4), de un nivel mai ridicat de încredere impersonală (Figura 1.7 şi Figura 6.6) şi de un accent mai puternic pus pe creativitate, în comparație cu majoritatea țărilor catolice. În ansamblu, reprezentanții națiunilor protestante au donat mai mult sânge, iar diplomații lor trimişi la ONU au acumulat un număr mai mic de amenzi de parcare neachitate. Dacă vom compara doar persoane din aceleaşi zone din Europa (capitolul 7), cei care s-au declarat protestanți (în comparație cu cei de religie catolică) au demonstrat un grad mai ridicat de individualism şi de independență, mai puțin conformism şi obediență, precum şi o măsură mai sporită a încrederii impersonale şi corectitudinii față de necunoscuți. Aici, „dozele de energie" oferite de protestantism depăşesc influența istorică a Bisericii.[36]

Alte studii care folosesc seturi de date diferite confirmă şi extind aceste rezultate. În urma comparării a mii de persoane din 32 de țări, economistul Benito Arruñada a descoperit că protestanții sunt: 1. mai puțin ataşați de familiile lor; 2. mai puțin toleranți față de evaziunea fiscală; 3. mai încrezători în străini în comparație cu catolicii din categorii similare demografic şi economic. Totodată, protestanții sunt mai puțin dispuşi să mintă în instanță pentru a salva un prieten care conducea imprudent, aşa

cum reiese din Dilema Pasagerului (Figura 1.6). Aceste rezultate sugerează că, față de catolici, protestanții europeni dau dovadă de o moralitate nerelațională mai puternică şi de un nivel mai ridicat al prosocialității impersonale.[37]

Completând detaliile acestui tablou, mai multe studii psihologice efectuate sub conducerea lui Adam Cohen compară importanța stărilor mentale pentru protestanții, catolicii şi evreii din Statele Unite. Să ne concentrăm asupra acestui scenariu dintr-un experiment efectuat în cadrul Universității din Pennsylvania:

Domnul K. a absolvit Universitatea din Pennsylvania în 1992. El este foarte absorbit de cariera sa într-o firmă de prospectare a pieței. Domnul K. a aşteptat cu nerăbdare să-şi termine studiile universitare şi să înceapă să-şi câştige singur existența, ca să nu mai fie dependent financiar de părinții săi de care nu a fost niciodată prea mulțumit. Ca să vorbim deschis, în adâncul ființei sale, domnul K. îi percepe ca amestecându-se nepermis de mult în viața lui şi, mai mult, sunt foarte diferiți de el din punct de vedere al personalității şi al ambițiilor.

După care aflăm că domnul K. fie (A) îşi ignoră părinții cât se poate de mult, uitând chiar să-i sune sau să-i viziteze de zilele lor de naştere, fie (B) se preface că îi agreează, vorbind cu ei la telefon, vizitându-i şi trimițându-le cadouri de zilele lor de naştere.

Are domnul K. un caracter frumos? E mai bine să te prefaci şi să joci rolul de fiu care-şi onorează părinții, chiar dacă nu-i agreezi, sau e mai bine să acționezi conform sentimentelor tale (sau să îți schimbi sentimentele)?

Răspunsurile protestanților au fost diferite de cele ale evreilor în cadrul acestui experiment de la Penn. În mare, evreii au considerat că domnul K. este un om cu un caracter frumos atunci când s-a comportat amabil cu părinții lui. Spre deosebire de ei, protestanții l-au condamnat pur şi simplu pe domnul K., acordându-i o notă proastă indiferent de comportamentul lui. Pentru protestanți conta starea mentală a domnului K., anume că avea sentimente nepotrivite față de părinții săi.

Rezultate similare se obțin şi în cadrul unui scenariu în care evreii şi protestanții judecă un bărbat care se confruntase cu tentația de a avea o aventură cu o colegă de serviciu atrăgătoare, dar, după multă chibzuință, a decis să nu pună ideea în practică. Tendința evreilor a fost să nu-l judece prea aspru, evaluându-l prin prisma acțiunilor lui. Spre deosebire de evrei, protestanții l-au judecat mai sever, în ciuda autocontrolului de care a dat dovadă în final. Este de remarcat că evreii şi protestanții americani ar fi avut opinii identice asupra individului respectiv dacă acesta s-ar fi implicat în relația nepermisă; diferența dintre cele două perspective s-a văzut doar în cazul în care acțiunile lui n-au concordat cu starea lui mentală. Preşedintele Jimmy Carter, un credincios baptist din Georgia, a exprimat foarte elocvent

perspectiva protestantă când a declarat într-un interviu că a „poftit multe femei” şi a „comis de multe ori adulter cu inima”. În schimb, cei din afara sferei credinţei protestante susţin că dacă totul rămâne la nivel mental nu este vorba despre adulter.[38]

Comparaţia dintre protestanţii şi catolicii americani scoate la iveală diferenţe oarecum mai mici, dar tot este evident că protestanţii se concentrează mai mult decât catolicii asupra stărilor interioare, a credinţelor, sentimentelor şi dispoziţiilor. Într-un set de studii, Cohen şi colaboratorii săi au demonstrat că protestanţii manifestă înclinaţii mai puternice decât catolicii în sensul comiterii Erorii Fundamentale de Atribuire – acea tendinţă a persoanelor WEIRD de a se concentra asupra dispoziţiilor interne ale semenilor, acordând mai puţină importanţă factorilor contextuali atunci când îi judecă. Echipa lui Cohen propune, printr-o serie de experimente, ideea că acest efect este o urmare a felului în care protestanţii se raportează la independenţa sufletului. Spre deosebire de catolici, care au la dispoziţie biserica, preoţii şi sacramentele (de ex. spovedania şi penitenţa), comunitatea şi rugăciunile rudelor şi ale prietenilor care să le ajute sufletele să intre în împărăţia cerurilor, protestanţii se află singuri, goi şi solitari, în faţa unui Dumnezeu gata să-i judece.

În regulă, dar atunci cum rămâne cu ipoteza lui Max Weber, care stabileşte conexiunea dintre protestantism, prin intermediul efectului său asupra psihologiei, şi originile capitalismului? Oare protestanţii sau anumite grupări protestante (de ex. calviniştii) chiar demonstrează o etică a muncii mai solidă, mai multă cumpătare şi răbdare, aşa cum sugerează celebrul sociolog german?

SACRALITATE A MUNCII, INTERZICERE A SEXULUI **ŞI** SUICID

Stabilirea unei legături cauzale puternice între protestantism şi efecte psihologice, cum ar fi o etică a muncii mai solidă, s-a dovedit complicată din mai multe motive. Mai întâi, am aflat despre unele mişcări religioase din Europa din perioada premergătoare Reformei care probabil au creat efecte psihologice similare. Mişcări monastice precum Ordinul Cistercian, care puneau accentul pe funcţia cathartică a muncii, erau active în Europa cu 500 de ani înainte de declanşarea Reformei. După cum am văzut, catolicii influenţaţi de „efectul cistercian” semănau cu protestanţii în ce priveşte etica muncii, altfel spus, dacă vrem să izolăm impactul protestantismului, trebuie să-i luăm în calcul pe cistercieni. În al doilea rând, concurenţa dintre Biserică şi protestantism se poate să fi restrâns diferenţa dintre protestanţi şi catolici, cel puţin la nivel local, oriunde această concurenţă era înverşunată. De pildă, Ordinul Iezuit, făurit în cuptorul Contrareformei, a promovat educaţia formală, alfabetizarea, autodisciplina şi hărnicia într-un mod similar multor credinţe protestante. Dovezi recente sugerează că iezuiţii, cel puţin acolo unde deţineau controlul, au lăsat moşteniri psihologice de durată care par chiar mai „protestante” decât cele lăsate de cistercieni. În al treilea rând, obţinerea unor rezultate clare poate fi împiedicată de alte

grupuri etnice şi religioase care au dezvoltat puternice etici ale muncii pe cont propriu – atât evreii, cât şi chinezii Han sunt astfel de exemple grăitoare. În cele din urmă, trebuie subliniat că anumite aspecte ale psihologiei protestante s-au eliberat de ancora lor religioasă şi au impregnat esența culturii şi psihologiei americane – aşa cum vedem în citatul de deschidere a capitolului, Alexis de Tocqueville observă că până şi americanii nereligioşi (aşa cum e cazul meu) par puțin „protestanți”.[39]

În ciuda acestor provocări, un mare număr de studii susțin ideea că practicile şi credințele protestante generează entuziasm în muncă, răbdare şi hărnicie. Să începem cu imaginea de ansamblu. În mare, dacă facem comparații între țări, cu cât procentul de protestanți dintr-o țară este mai mare, cu atât creşte nivelul răbdării manifestat de oameni în sarcina reducerii amânării reprezentată în Figura 1.4. Acest efect devine şi mai pregnant dacă se foloseşte procentul populației protestante din 1900, în loc de valorile actuale.[40]

Problema cu aceste studii, asemenea multor probleme care fac legătura dintre protestantism şi măsurătorile psihologice, cum ar fi reducerea amânării, sau cu acțiuni din lumea reală, cum ar fi orele de lucru, este că oamenii din ziua de azi pot trece de la o religie la alta sau pot renunța total la religie. Aşa că nu putem spune dacă persoanele mai răbdătoare preferă protestantismul sau dacă veniturile mai substanțiale îi fac pe oameni mai răbdători, pe de o parte, şi dornici să îmbrățişeze protestantismul, pe de altă parte. Ambele ar putea determina corelațiile observate. Din fericire, există un experiment natural generat de politica alambicată a Sfântului Imperiu Roman din secolul al XVI-lea, care sugerează sau măcar încearcă să sugereze că protestantismul chiar dă naştere unei etici a muncii mai solide. În cadrul Păcii de la Augsburg din 1555, care a pus capăt războiului dintre împăratul Carol al V-lea şi prinții luterani rebeli, s-a decis ca fiecare conducător local din imperiu să aibă dreptul de a hotărî dacă supuşii lui aveau să fie protestanți sau catolici. Deciziile acestor conducători locali erau influențate de diverse motive, printre care se numărau convingerile religioase personale şi necesitățile dictate de politica din zonă. Într-un final, germanii aveau să fie liberi să-şi aleagă propriile religii, dar zarurile fuseseră aruncate şi majoritatea oamenilor aveau pur şi simplu să rămână la religia aleasă de conducătorul local care se întâmplase să fie la putere la momentul Păcii de la Augsburg. Astăzi, impactul acestor decizii princiare încă explică o mare parte a lipsei de omogenitate în privința opțiunii pentru protestantism sau catolicism care caracterizează Germania (Figura P.2 ilustrează aceste variații în anul 1871).

Aici se poate observa configurația unui experiment natural, dacă ne gândim la decizia conducătorilor din secolul al XVI-lea de a impune un „tratament” protestant sau catolic diferitelor populații de pe teritoriul imperiului – unele au beneficiat de un „tratament” protestant, iar altele de unul catolic. Dacă ştim decizia conducătorilor, atunci putem să extragem şi să studiem doar variația în religia contemporană – catolicism versus protestantism –, determinată de hotărârile conducătorilor. Dacă asociem aceste date cu timpul acordat muncii în contemporaneitate, mai multe analize detaliate scot

la iveală faptul că națiunile expuse la protestantism lucrează mai mult, în comparație cu cele expuse la catolicism. De exemplu, germanii lucrează în medie trei, patru ore mai mult pe săptămână datorită credinței protestante. Acest efect se menține independent de vârstă, sex, educație, statut marital şi număr de copii, printre alți factori. Rezultatul este că, deşi protestanții nu primesc salarii mai mari decât catolicii (odată ce luăm în calcul diferențele în nivelul de educație), ei au într-un final venituri mai mari pentru că petrec mai mult timp muncind şi, în general, au ocupații – cum ar fi înființarea de afaceri proprii – care le dau ocazia de a lucra mai mult. Aceste concluzii sunt similare altor studii care arată că statutul de şomer reduce starea de confort psihic a unui protestant mai mult decât pe cea a unui catolic; putem presupune că ocupațiile protestanților se află mai aproape de centrul sentimentului lor identitar sau al apropierii de Dumnezeu.[41]

În completarea acestor dovezi din lumea reală vin cercetări de laborator efectuate de psihologi care explorează unele dintre modurile în care credința protestantă poate amplifica autodisciplina şi impulsiona oamenii să muncească mai mult. După ce săvârşesc un păcat, catolicii măcinați de vină se pot elibera confesându-se unui preot şi supunându-se penitenței. Odată ce trec prin acest ritual, catolicii se consideră iertați, aşa că pot reveni în cursa pentru paradis (cel puțin aşa cred ei). În schimb, pentru protestanți nu există o traiectorie rectilinie păcat–confesiune–penitență–iertare. Dacă un protestant comite un act păcătos – ceea ce poate însemna şi simpla concentrare a gândurilor asupra unei relații sexuale nepermise –, atunci el trebuie să compenseze prin realizarea mai multor „lucruri bune". Întrucât mulți protestanți se raportează la profesiile lor ca la o misiune divină sau pur şi simplu cred în valoarea cathartică a muncii productive, reacția lor compensatorie este de a munci mai mult.

Emily Kim şi colegii ei au studiat acest fenomen în condiții de laborator. Mai întâi au folosit o tehnică ingenioasă, inducându-le membrilor unui eşantion format din protestanți, catolici şi evrei ideea de a întreține raporturi sexuale cu surorile lor. După aceea, folosind un test lingvistic de decriptare a sensului unor cuvinte, li s-a sugerat gândul salvării eterne. În cele din urmă, bărbații au fost implicați în diverse proiecte. Când protestanților li s-a sugerat ideea relațiilor sexuale cu surorile lor, aceştia s-au dedicat sarcinilor trasate cu mai mult entuziasm şi creativitate. Acest rezultat a fost foarte puternic după ce au fost făcuți să se gândească la mântuire. În schimb, sentimentul de vină resimțit de evrei şi de catolici – în cazul în care au avut un asemenea sentiment – le-a diminuat efortul investit în proiectele respective. Acum, acest efect se poate datora fie faptului că protestanții percep gândurile incestuoase drept ceva foarte imoral, fie faptului că ei nu dispun de modalități simple de a se curăți de aceste păcate.

Aceste studii arată că, operând anumite schimbări asupra credințelor catolice, este posibil ca unele forme de protestantism să fi descoperit accidental o metodă ingenioasă de a struni dorințele oamenilor pentru sexul interzis şi de a-i motiva să muncească mai mult, mai intens şi mai creativ. Protestanții îşi pot converti sentimentele de vinovăție în activități productive, dedicându-se chemării lor. Dacă aceste studii preliminare îşi păstrează

validitatea, ele ne indică o modalitate fascinantă prin care credințele religioase s-au dezvoltat astfel încât să poată accesa un filon adânc de energie creatoare.

Indiferent de sursa motivațiilor oamenilor, etica protestantă a muncii poate fi observată în viața reală în multe feluri, inclusiv în prezența la vot. Folosindu-se de un experiment natural din Elveția, cercetătorii au demonstrat că o lungă tradiție protestantă influențează modul în care cetățenii votează la referendumurile naționale. Elveția se poate lăuda cu un grad consistent de democrație nemediată, așa că există consemnări ale prezenței la vot pentru un mare număr de legi. Rezultatele arată că protestanții au tendința de a vota împotriva legilor menite să reducă timpul de lucru, așa cum sunt cele care propun vacanțe mai îndelungate, reducerea vârstei oficiale de pensionare și scurtarea săptămânii de lucru. Protestanții vor să muncească – aceasta este o valoare sacră.[42]

Ce se poate spune despre rolul protestantismului în masiva dezvoltare economică desfășurată în Europa după anul 1500 și, mai ales, în decolarea economică pe care o numim Revoluția Industrială? Înainte de a ne ocupa de aceste întrebări, trebuie să subliniez că schimbările psihologice pe care le-am descris până aici au pregătit drumul spre religii individualiste construite în jurul importanței stărilor mentale, al credinței personale și al intențiilor individuale. Dacă Martin Luther ar fi fost executat de împăratul Carol al V-lea imediat după Dieta de la Worms din 1521 (înăbușind astfel Reforma protestantă), un alt fenomen similar protestantismului ar fi apărut curând în loc. Vin cu această sugestie fără să-mi fie teamă că mă înșel, deoarece mai multe mișcări protestante prinseseră contur chiar înainte de Luther. De pildă, în secolul al XIV-lea, în multe orașe din Olanda și Germania avusese loc răspândirea unei mișcări numite Frații Vieții Comune. Asemenea mișcărilor protestante ulterioare, Frații predicau valoarea muncii manuale și îi încurajau pe oameni să caute o relație personală cu Dumnezeu. Evident, aceasta presupunea că oamenii trebuiau să învețe să citească Biblia pe cont propriu. Spre deosebire de protestantism, Frații au reușit să obțină aprobarea unui episcop local, așa că erau oficial parte integrantă a Bisericii. Înainte ca Luther să-și facă intrarea în scenă în 1517, Frații răspândiseră în multe orașe germane și olandeze știința de carte și probabil impulsionaseră și dezvoltarea urbană. Ceea ce trebuie să înțelegem este că protestantismul constituie un mănunchi de mișcări religioase înrudite tematic, care au fuzionat în diverse moduri, adunându-se în jurul unor tipare psihologice dezvoltate de multe populații europene.[43]

Odată ce am subliniat acest aspect, putem observa că răspândirea protestantismului (sau a anumitor variante ale acestuia) a schimbat probabil psihologia, preferințele și comportamentul oamenilor în moduri care au propulsat dezvoltarea economică și schimbarea politică. După anul 1500, acele regiuni ale Europei cu un profil protestant mai pronunțat s-au dezvoltat mai rapid economic în comparație cu regiunile catolice, deși multe dintre acestea din urmă erau inițial mai bogate. După anul 1800, este posibil ca protestantismul să fi avut impactul cel mai puternic asupra venitului și dezvoltării economice. Prin cultivarea cumpătării, a răbdării și a

unei etici internalizate a muncii, totodată punând accentul pe ştiinţa de carte şi pe educaţie, protestantismul a pregătit psihologic populaţia rurală pentru participarea la Revoluţia Industrială şi alimentarea acesteia. Pe baza datelor referitoare la Revoluţia Industrială din Germania secolului al XIX-lea, putem afirma că protestantismul timpuriu a generat un nivel mai ridicat de alfabetizare, venituri sporite şi o implicare mai puternică în industria serviciilor şi în cea manufacturieră (versus agricultură).[44]

Din punct de vedere politic, protestantismul a încurajat probabil formarea guvernelor democratice şi reprezentative, mai întâi în Europa şi ulterior pe tot globul. Acest lucru a avut loc (şi continuă şi azi) din mai multe motive interconectate. Mai întâi, spre deosebire de structura ierarhizată a Bisericii, comunităţile protestante trebuie să-şi dezvolte propriile organizaţii religioase pe baza unor principii democratice. Întorcându-ne la mişcările protestante reformatoare timpurii, sub conducerea lui Ulrich Zwingli, oraşele şi satele elveţiene au fost încurajate să folosească majoritatea voturilor pentru luarea deciziilor locale. Astfel, protestanţii au dobândit experienţă în crearea de organizaţii autonome şi în implementarea principiilor democratice. În secolele XIX–XX, misionari protestanţi au încurajat formarea de grupuri de acţiune politică şi de organizaţii non-guvernamentale în lumea întreagă. În al doilea rând, aşa cum am explicat deja, protestantismul a promovat alfabetizarea, educaţia şi dezvoltarea tipografiilor, acestea contribuind la consolidarea poziţiei clasei de mijloc, la productivitate economică şi la o mai mare libertate de exprimare. Mai mult, infuzia de energie oferită de protestantism psihologiei WEIRD face legile imparţiale, independenţa personală şi libertatea exprimării mai atrăgătoare din punct de vedere psihologic şi necesare din perspectivă socială. La nivel global, ţările din afara graniţelor Europei care au beneficiat de-a lungul istoriei de o activitate misionară protestantă mai intensă au dezvoltat democraţii mai puternice înainte de mijlocul secolului XX.[45]

Pe lângă încurajarea alfabetizării, a educaţiei, a democraţiei şi a creşterii economice, protestantismul mai are un efect important, anume predispune la suicid. Calea spre Dumnezeu în aceste credinţe preponderent individualiste este o întreprindere solitară care îi poate face pe oameni să se simtă izolaţi şi abandonaţi. Max Weber a observat că protestantismul poate induce „un sentiment de singurătate fără egal". Alţii au nutrit multă vreme suspiciunea că măcar unele forme ale protestantismului, prin accentul pus pe autodeterminare şi pe responsabilitate personală, pot amplifica rata suicidului în comparaţie cu catolicismul. Este vorba despre o lungă dezbatere, ale cărei origini pot fi identificate în ultima parte a secolului al XIX-lea, când sociologul francez Émile Durkheim a evidenţiat această problemă.

Astăzi, seturi de date mai precise le-au oferit cercetătorilor posibilitatea de a pune această veche chestiune într-o lumină nouă. Mai precis, economiştii despre care am vorbit în Preludiu, Sascha Becker şi Ludger Woessmann, au adunat primele date statistice disponibile referitoare la suicid dintr-un număr de 305 districte prusace din secolul al XIX-lea. Ei au început prin a observa că regiunile cu un procent mai ridicat de protestanţi în secolul al

XIX-lea au înregistrat o rată a suicidului mai crescută. În zonele cu populație protestantă 100%, numărul anual al cazurilor de suicid era în medie cu 15 mai mare (la 100 000 de locuitori) decât în regiunile integral catolice. Rata medie a suicidului pentru fiecare district era de 13 la 100 000, aşa că încă 15 cazuri de moarte autoprovocată constituie o diferență semnificativă. Acest raport se păstrează şi după eliminarea statistică a altor factori importanți precum nivelul de instrucție, dimensiunea gospodăriei, urbanizarea şi preponderența sectorului serviciilor sau a industriei manufacturiere.

Ulterior, aşa cum au procedat şi în cazul alfabetizării, Becker şi Woessmann au luat în calcul distanța față de epicentrul Reformei din Germania pentru a crea un experiment natural: zonele mai apropiate de Wittenberg au primit „doze" mai mari de protestantism. Apoi au folosit date istorice pentru a analiza rata suicidului după ce districtele respective au stat la „copt" câteva sute de ani. Aici, efectul a fost chiar mai puternic: țările expuse la o doză mai ridicată de luteranism de-a lungul timpului prezentau rate mai crescute ale fenomenului suicidar. Cu fiecare sută de kilometri mai aproape de Wittenberg, procentul populației protestante dintr-un district creştea cu o valoare cuprinsă între 7 şi 9 în secolul al XIX-lea. Şi, cu fiecare creştere de 20 de procente a populației protestante (față de cea catolică) dintr-un district, rata suicidului creştea cu 4–5 cazuri la 100 000 de locuitori. Alte studii arată că aceste rezultate sunt valabile pentru Elveția şi probabil pentru o mare parte a Europei. În ansamblu, aceste date sugerează că protestantismul poate induce un sentiment de disperare, ceea ce duce la creşterea ratei de suicid.[46]

Ca să fiu clar, în tabloul pe care-l conturez aici, apariția protestantismului este atât o consecință, cât şi o cauză a transformărilor psihologice. Fiind un mănunchi de credințe, protestantismul reprezintă fuziunea religioasă a mai multor moduri de gândire şi de simțire proto-WEIRD care au evoluat cultural în multe centre urbane din Evul Mediu. Cu toate acestea, prin aducerea împreună a acestor valori, motivații şi perspective asupra lumii, prin atragerea binecuvântării divine asupra lor şi prin asocierea lor cu o viață viitoare, unele credințe protestante au dat naştere unor formule culturale recombinate care nu numai că au generat psihologii cu un caracter WEIRD mai pronunțat, dar au şi contribuit la dezvoltarea economică, la eficiența instituțiilor democratice şi la amplificarea fenomenului suicidar.

Materie întunecată sau iluminism?

În secolele XVII–XVIII, în mintea unor intelectuali europeni străluciți precum John Locke, David Hume, Voltaire, Montesquieu, Thomas Paine şi Adam Smith a început să se consolideze un set de idei interconectate referitoare la guverne constituționale, libertate, lege imparțială, drepturi naturale, progres, raționalitate şi ştiință. Aceste crâmpeie de idei WEIRD se adunaseră vreme de secole, purtate de valurile din ce în ce mai învolburate ale materiei întunecate din sfera psihicului – individualism, dispoziționalism, gândire

analitică şi prosocialitate impersonală – studiate pe tot parcursul acestei lucrări. Această materie întunecată din sfera psihicului – invizibilă şi imposibil de detectat, aidoma perechii sale din lumea materială – îşi făcuse de mult timp simțită prezența în cartele şi în constituțiile oraşelor libere, ale ordinelor monastice şi ale universităților, precum şi în dreptul canonic. Gânditori iluminişti s-au inspirat din aceste idei şi concepte şi le-au recombinat folosindu-şi mințile dotate cu o protopsihologie WEIRD. Atât Rousseau, cât şi Locke, de pildă, au văzut societatea ca un contract social încheiat între indivizi, în care autoritatea guvernului era o expresie a consimțământului celor guvernați. Cu alte cuvinte, ei începuseră să înțeleagă societatea ca o asociație voluntară, mai precis ca o corporație. Cu câteva secole în urmă, în dreptul canonic se stipula că fruntaşii unei corporații aveau nevoie de consimțământul membrilor săi pentru a lua decizii care-i priveau direct pe membrii respectivi. Mai mult, datorită rolului central jucat de piețele impersonale şi de negustori, dreptul contractual bazat pe normele stipulate de lex mercatoria atinsese un grad de dezvoltare fără precedent în Europa medievală. Însăşi ideea că o persoană poate acționa liber, independent de voința clanului, a neamului sau de restricțiile filiației sale, pentru a încheia înțelegeri (contracte) izolate din punct de vedere social, presupune o lume deosebit de individualistă a schimburilor impersonale.[47]

Ca predecesorii lor intelectuali din sânul Bisericii, gânditorii iluminişti şi-au construit teoriile politice şi ştiințifice prin atribuirea de proprietăți indivizilor sau obiectelor – dat fiind că erau gânditori analitici. Teoriile politice iluministe, în special, atribuiau oamenilor drepturi naturale, de pildă, „viața, libertatea şi proprietatea” – avansate de John Locke –, şi îşi continuau construcția ideatică pe baza lor. Am observat că această abordare a fost utilizată în oraşe independente din secolul al XII-lea, chiar dacă era îmbrăcată într-o formă mai puțin strălucitoare, după care a fost metamorfozată în constructe filosofice, în momentul transferării în dreptul canonic. În secolul al XIV-lea, drepturilor naturale li s-a dat o formă şi mai respectabilă filosofic de către călugări franciscani precum William din Ockham (sunteți la curent, probabil, cu celebrul său „brici”). În schimb, majoritatea teoriilor politice din afara spațiului occidental acordau putere politică şi privilegii economice pe baza filiațiilor, a liniilor genealogice sau a poruncilor divine, nu pe baza drepturilor individuale. Dar cu cât ai o psihologie mai WEIRD, cu atât vei fi mai puțin înclinat să te concentrezi asupra legăturilor relaționale şi mai motivat să concepi proprietăți invizibile, să le atribui indivizilor şi să le foloseşti pentru justificarea unor legi universal aplicabile.[48]

Concluzia este că gânditorii iluminişti nu au reuşit să spargă imediat cifrul de la seiful Pandorei şi să scoată cutia cu tutun de prizat a rațiunii şi sticla cu rom a raționalității din care a luat ființă lumea modernă. În schimb, ei au fost parte integrantă dintr-un lung proces cumulativ de evoluție culturală care a modelat felul în care națiunile Europei gândeau, raționau, percepeau lumea şi relaționau una cu alta încă din Antichitatea târzie. S-a întâmplat ca tocmai ei să fie gânditorii şi scriitorii din peisajul intelectual atunci când

tiparele de gândire WEIRD s-au strecurat încet-încet spre ultima fortăreață a Europei – nobilimea.

13. Viteză de desprindere

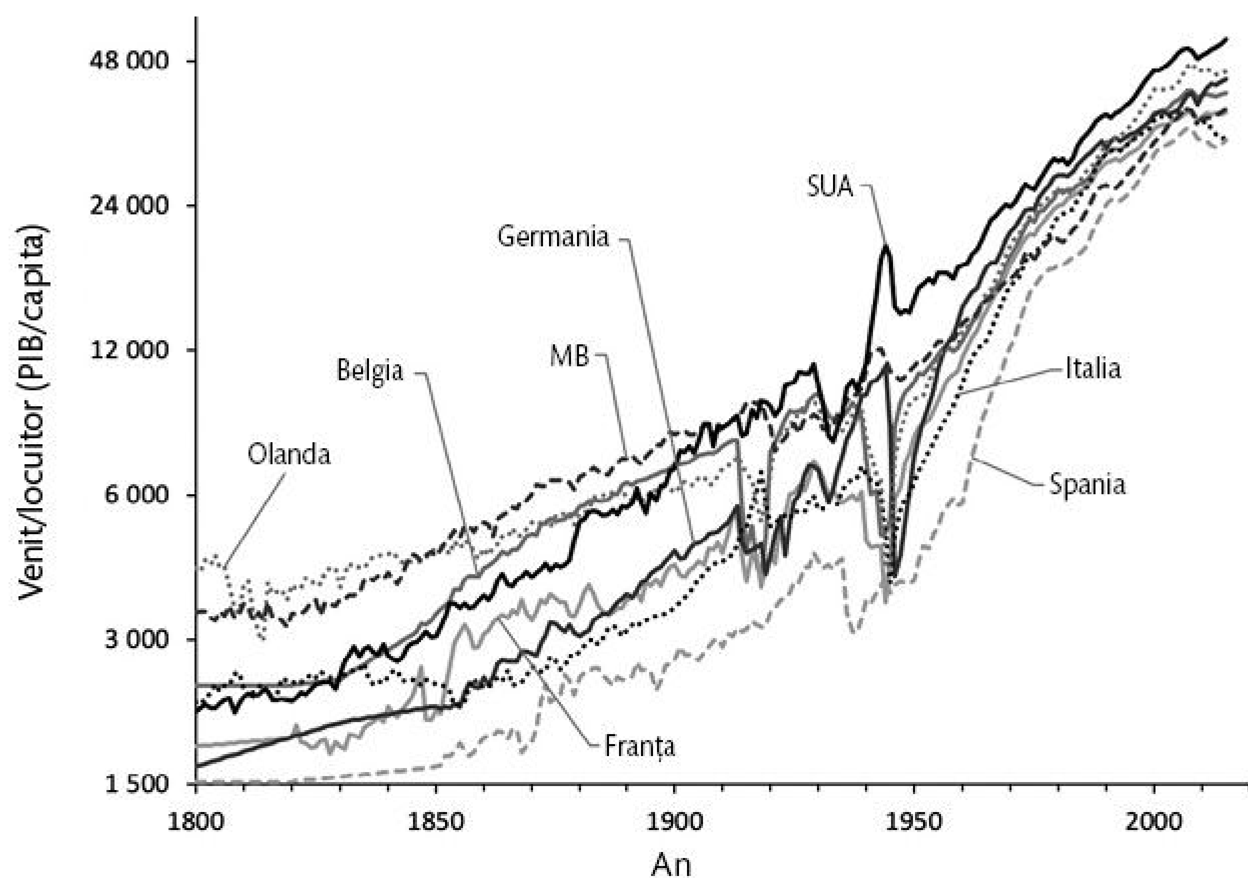
Nimic nu este mai la ordinea zilei printre statele care au făcut anumite progrese în sfera comercială decât să se privească unele pe altele cu suspiciune şi să se considere rivale, fiecare imaginându-şi că progresul celorlalte s-a făcut doar pe socoteala sa (...). Eu merg mai departe şi afirm că, acolo unde se menține o comunicare deschisă între națiuni, este imposibil ca industria națională a uneia să nu beneficieze de pe urma progresului celorlalte. Să analizăm situația curentă a Marii Britanii în comparație cu cea de acum două sute de ani. Atât cunoştințele din domeniul agriculturii, cât şi cele din domeniul industriei manufacturiere erau extrem de necizelate şi imperfecte. Fiecare îmbunătățire pe care am realizat-o de atunci până în prezent este un rod al imitării străinilor; aşa că ar trebui să fim recunoscători că au progresat atât în domeniul cunoştințelor, cât şi în ingeniozitate. Această relație se menține şi în prezent, ceea ce este în beneficiul nostru. Indiferent de starea avansată a produselor noastre, noi preluăm zilnic, în fiecare domeniu, invențiile şi îmbunătățirile făcute de vecinii noştri. La început, bunurile sunt importate, spre marea noastră nemulțumire, iar noi ne imaginăm că ne storc de bani. Ulterior, cunoştințele înseşi sunt importate treptat, ceea ce este vizibil în avantajul nostru (...). Dacă nu am fi preluat învățătură de la străini, am fi şi acum nişte barbari, şi dacă aceştia nu ar continua să ne dea învățătură, cunoştințele s-ar prăbuşi într-o stare de lâncezeală şi şi-ar pierde spiritul competitiv şi originalitatea care contribuie atât de mult la progresul lor.

David Hume (1777), în zorii Revoluției Industriale[1]

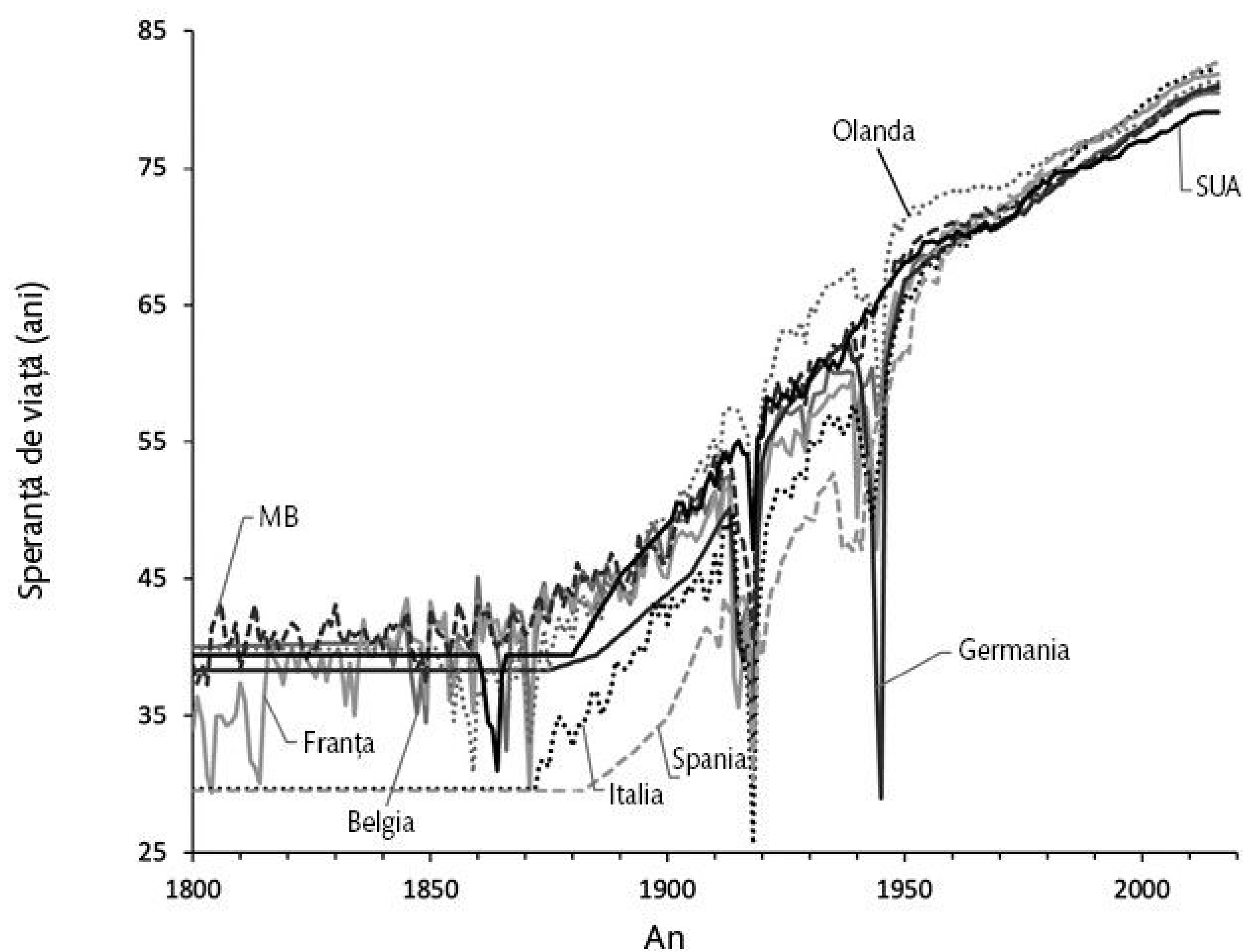
În a doua jumătate a secolului al XVIII-lea, Revoluția Industrială a erupt din centrul Angliei, fiind urmată de o revărsare de prosperitate economică. Acest val al schimbărilor economice, care continuă şi astăzi să inunde suprafața lumii, a determinat o creştere a venitului mediu din Anglia de la 3 430 de dolari în anul 1800 (egal cu cel din Kenya în secolul XXI) la peste 8 000 de dolari în anul 1900 şi la 32 543 de dolari în 2000 (Figura 13.1A). Antrenate de acest val care cuprinsese Marea Britanie, şi alte națiuni europene occidentale, împreună cu Statele Unite, au devenit curând parte din această ascensiune. Prosperitatea a implicat şi alte schimbări, printre care creşterea duratei medii de viață, scăderea mortalității infantile şi eradicarea aproape completă a foametei. Speranța de viață a englezilor a crescut de la 39 de ani în 1800 la 46 de ani, un secol mai târziu, şi la 78 în anul 2000 (Figura 13.1B). Astăzi, în Anglia, la fel ca în majoritatea țărilor Europei Occidentale, nou-născuții se pot aştepta să trăiască mai bine de opt decenii.[2]

Iar toate acestea nu reprezintă nici măcar jumătate din beneficiile abundenței. Pentru prima oară orașele au fost iluminate cu lămpi cu gaz în timpul nopții, iar în locuințele oamenilor a ajuns electricitatea. Oamenii transformau roca neagră (cărbunele) în forța aburului pentru a străbate rapid distanțele pe apă și pe uscat. Mai târziu, prin convertirea în energie a unui lichid vâscos negru-gălbui care gâlgâia din măruntaiele planetei (petrolul), călătoriile au devenit mai rapide, mai simple și mai sigure, până când oamenii au reușit să străpungă cerul ascunși în tuburi de aluminiu și ronțăind alune caramelizate la peste zece kilometri înălțime. Oamenii au născocit și o metodă prin care să-și trimită vocile la distanță prin intermediul unor fire metalice și, în cele din urmă, prin aer, folosindu-se de unde nevăzute. Medicii legiști au analizat cauzele morții și au reușit să descopere pericole la adresa sănătății publice, cum ar fi holera provocată de sursele de apă contaminată, iar medicii au aflat cum să folosească agenți patogeni inactivi pentru a imuniza bebelușii împotriva bolilor care făcuseră ravagii în comunitățile urbane din întreaga lume.

Puterea economică, politică și militară pe care aceste transformări revoluționare a dat-o europenilor a dinamizat răspândirea comerțului pe glob și a impulsionat extinderea legilor, școlilor, religiilor și instituțiilor politice europene. Evident, această expansiune globală a venit însoțită de cuceriri, atrocități și dezastre – genocid, asupriri, strămutări de populații, opresiune, sclavagism și distrugere a mediului înconjurător. Cu toate acestea, indiferent dacă alegem să ne concentrăm asupra triumfului economic și tehnologic sau a invaziilor și atrocităților, întrebarea rămâne aceeași: cum și de ce a țâșnit din inima Europei această expansiune militară și economică dinamizată de inovație după anul 1500?[3]



Venit/locuitor (PIB/capita)
48 000
24 000
12 000
6 000
3 000
1 500
SUA
Germania
MB
Belgia
Olanda
Italia
Spania
Franța
1800
1850
1900
1950
2000
An



Speranță de viață (ani)
85
75
65
55
45
35
25
Olanda
SUA
MB
Germania
Franța
Spania
Italia
Belgia
1800
1850
1900
1950
2000
An

FIGURA 13.1. (A) Venit pe cap de locuitor (PIB per capita) între 1800–2018 şi (B) speranță de viață (în ani) între 1800–2018 în opt țări europene. Venitul este în dolari, fixat la valoarea din 2011 şi adaptat în funcție de diferite puteri de cumpărare în timp şi în spațiu.[4]

Să ne amintim de extratereştrii mei din primul capitol, pe care ni i-am imaginat supraveghind Pământul în jurul anului 1000 d.Hr. Sau să ne oprim asupra perspectivei terestre, de data aceasta oferită de eruditul musulman Said ibn Ahmad, din Toledo, Spania, în anul 1068. Said împărțea lumea în două mari grupuri: cei care au adus contribuții la ştiință şi la educație – cei civilizați – şi barbarii, care nu participaseră cu nimic. Aşa cum ne spune Said, în primul grup intrau indienii, evreii, egiptenii, perşii, grecii şi romanii (prin care el înțelegea bizantinii). Pe barbari i-a împărțit în două categorii – un strat superior, în care i-a distribuit pe chinezi şi pe turci (datorită calității lor de combatanți), şi restul, constituit din „barbarii negri" din sud (africanii din regiunea subsahariană) şi „barbarii albi" din nord (europenii). Cristalizând o viziune împărtăşită pe scară largă de erudiții musulmani ai vremii, Said i-a descris pe englezii şi pe olandezii secolului al XI-lea în felul următor:

Celelalte popoare din acest grup care nu au cultivat ştiințele seamănă mai mult cu fiarele decât cu oamenii. Pentru aceia dintre ei care trăiesc cel mai departe, în nord, în ultimele cercuri ale climei, la hotarul lumii locuite, depărtarea foarte mare de soare în relație cu linia zenitului face aerul să fie rece şi cerul înnorat. Aşadar, au o fire rece, umori crude, un pântece revărsat, o piele palidă şi un păr lung şi subțire. Le lipsesc istețimea şi limpezimea inteligenței şi sunt copleşiți de ignoranță, apatie, lipsă de discernământ şi prostie (...).[5]

Probabil că nordicii lui Said nu i-ar fi impresionat prea mult nici pe antropologii mei cosmici. Cine şi-ar fi dat seama că, înainte de trecerea noului mileniu, aceşti barbari, împreună cu mlădițele nord-americane desprinse din cultura lor, aveau să cucerească aproape întreaga lume, să biruie întunericul nopții, să înfrângă aproape toate bolile, să învețe să zboare, să divizeze atomul, să păşească pe Lună, să construiască maşini care învață şi să manevreze codul informațional care stă la baza vieții.

Dacă antropologii extratereştri ar fi revenit în anul 1500, ar fi găsit o Europă urbanizată, cu o mulțime de catedrale impresionante şi o puzderie de castele. Ar fi fost martorii celei mai înfloritoare epoci a Renaşterii din oraşele Italiei de nord, precum Veneția, Genova, Milano, Florența şi Bologna. Totuşi, la momentul respectiv, Marea Britanie nu era încă locul de naştere indiscutabil al Revoluției Industriale. Observatori musulmani începuseră de vreo sută de ani să vadă că se întâmplă ceva în Europa. În jurul anului 1377, celebrul istoric Ibn Khaldûn observa cu o undă de uimire: „Am auzit

de curând că în țara francilor, adică în ținutul Romei şi al teritoriilor dependente de ea de pe țărmul nordic al Mării Mediterane, ştiințele filosofice înfloresc, devin din ce în ce mai cuprinzătoare, scrierile din domeniul lor prind viață, studiul lor se intensifică, învățații care le reprezintă se înmulțesc, iar cei care le studiază se adună în valuri”[6].

Deşi acest fenomen atrăgea atenția, majoritatea acțiunii se desfăşura în altă parte. În Turcia, Imperiul Otoman se extindea rapid la mijlocul secolului al XV-lea, după ce zdrobise ultimele vestigii ale civilizației bizantine la Constantinopol (Istanbulul de azi). Sultanul Süleyman Magnificul avea să invadeze curând Ungaria, Serbia, Slovacia şi Croația. În China, după explorarea țărmurilor Indiei şi Africii în nave maiestuoase care depăşeau de departe corăbiile în care aveau să navigheze Cristofor Columb şi Vasco da Gama, dinastia Ming refăcuse atât Marele Canal, cât şi Marele Zid Chinezesc, construise Oraşul Interzis, adunase o armată imensă şi un vast harem.

Concluzia este că, în cea mai mare parte a primei jumătăți a celui de al doilea mileniu, Europa a fost o zonă destul de ternă şi de înapoiată, cel puțin dacă este evaluată în comparație cu alte mari puteri ale epocii. Totuşi, aşa cum sugerează uimirea premonitorie a istoricului Ibn Khaldûn, se putea observa că lucrurile începeau să se mişte printre „barbarii din nord” înainte de mijlocul mileniului.

A curs multă cerneală în încercarea de a explica motivele pentru care s-a produs Revoluția Industrială şi, dat fiind că totuşi a avut loc, de ce a început în Europa, şi nu în altă parte. În prima jumătate a celui de-al doilea mileniu, candidatele favorite la rolul de inițiatoare ale acestei transformări economice zguduitoare erau China, India şi lumea islamică, nu Europa. Explicațiile oferite ca răspuns la întrebarea „De ce Europa?” pun accent pe dezvoltarea guvernelor reprezentative, apariția comerțului impersonal, descoperirea Americilor, abundența rezervelor de cărbune din Anglia, lungimea țărmului european, strălucirea gânditorilor iluminişti, intensitatea războiului european, prețul mâinii de lucru din Anglia şi dezvoltarea unei culturi a ştiinței. Cred că toți aceşti factori trebuie să fi jucat un anumit rol, chiar dacă nu foarte proeminent în unele cazuri. Dar ceea ce lipseşte din aceste explicații este înțelegerea diferențelor psihologice care au început să se contureze în cadrul unora dintre națiunile europene după ce Biserica a acționat în sensul dizolvării instituțiilor europene bazate pe rudenie. Aceste transformări psihologice au generat inițial dezvoltarea piețelor impersonale, a asociațiilor voluntare aflate în competiție, a noilor credințe religioase, a guvernului reprezentativ şi a ştiinței şi, ulterior, au fost consolidate prin intermediul tuturor acestora. Eu nu încerc aici să resping explicațiile existente, ci să consolidez nişte puncte de sprijin de ordin social şi psihologic în nisipurile mişcătoare pe care sunt fondate majoritatea explicațiilor apariției Revoluției Industriale.[7]

Înainte de a merge mai departe, doresc să subliniez un aspect principal: nici una dintre aceste explicații ale Revoluției Industriale nu poate oferi un răspuns satisfăcător la problema variației şi schimbării psihologice pe care

am discutat-o în primele douăsprezece capitole ale lucrării. Aşadar, chiar dacă toate aceste explicații sunt parțial corecte, ele ignoră evidența. Nu mai putem pretinde că toate națiunile sunt omogene psihologic sau că evoluția culturală nu influențează sistematic modul de gândire, de simțire sau de percepție.

Deşi sunt multe teorii referitoare la cauzele Revoluției Industriale, există un consens larg conform căruia, pentru a explica accelerarea dezvoltării economice începute la mijlocul secolului al XVIII-lea, trebuie să explicăm mai întâi accelerarea inovațiilor tehnologice. Aşadar, dacă o explicație se bazează pe apariția întâmplătoare a guvernelor reprezentative în timpul Revoluției Glorioase sau pe prețul ridicat al forței de muncă din Anglia, ea trebuie să justifice şi rata crescândă şi susținută a inovației după anul 1750. Pentru a înțelege originea inovațiilor, trebuie să ne întoarcem la studiul naturii umane.

Aşa cum am observat, secretul succesului speciei noastre nu constă în intelectul sau în abilitățile noastre de gândire, ci în capacitatea noastră de a învăța de la cei din jur şi de a răspândi apoi ce am învățat prin rețelele noastre sociale şi de a transmite informații generațiilor următoare. De-a lungul timpului, întrucât învățăm selectiv de la alții şi integrăm idei preluate de la diverşi indivizi şi de la populații diferite, procesul evoluției culturale poate da naştere unui repertoriu din ce în ce mai extins şi mai rafinat de instrumente, abilități, tehnici, obiective, motivații, credințe, reguli şi norme. Acest set de informații culturale este menținut colectiv în mințile şi în practicile unei comunități sau ale unei rețele. Pentru a înțelege inovația, întrebările centrale pe care trebuie să le formulăm sunt: Ce anume determină ritmul evoluției culturale cumulative? Ce factori declanşează accelerarea acumulării acestor informații adaptabile, în care se regăseşte şi excelența în domeniul abilităților tehnologice?[8]

Mulți presupun că inovația – distribuirea şi implementarea cu succes ale unei îmbunătățiri – depinde în mare parte de invenție, crearea în premieră a unei singure îmbunătățiri de către o singură persoană sau de către o echipă. Mulți presupun, de asemenea, că invențiile necesită implicarea unor persoane deosebit de inteligente – genii – care dispun de mult timp liber şi de motivații materiale consistente (profit financiar consistent). Aceste elemente, desigur, pot avea un rol. Dar cercetarea în domeniul evoluției culturale sugerează că există alți doi factori mult mai importanți. Mai întâi, cu cât sunt mai multe minți implicate, cu atât mai rapid va fi ritmul evoluției culturale cumulative. Cu alte cuvinte, cu cât este mai extinsă rețeaua de persoane care învață sau fac ceva, cu atât mai numeroase vor fi ocaziile de producere a unor îmbunătățiri, grație unor momente de inspirație sau unor erori norocoase, unor experimente atente sau vreunei combinații dintre ele. În al doilea rând, cu cât legătura dintre persoane este mai strânsă – între cei care învață şi profesorii lor de-a lungul mai multor generații –, cu atât creşte viteza evoluției culturale cumulative. Cu alte cuvinte, cu cât beneficiarii procesului de învățare au acces la o diversitate mai mare de profesori, specialişti şi alți mentori, cu atât pot fi mai selectivi în privința celor de la care aleg să învețe, cât şi a cunoştințelor dobândite. Un discipol care are

acces la mai multe surse de informare poate „inventa” lucruri noi prin simpla copiere a abilităților, practicilor şi ideilor de la specialişti diferiți şi prin recombinarea ulterioară, intenționată sau întâmplătoare, a acestor conținuturi. Inovația poate avea loc chiar şi în absența conştientizării unei invenții – un proces care a fost probabil forța motrice principală a evoluției culturale cumulative din istoria evolutivă a speciei noastre.[9]

Dacă ce vă spun aici vi se pare deplasat, motivul este probabil faptul că ați fost seduşi de „mitul eroului inventator”, aşa cum este denumit de istoricii tehnologiei. Acest model uman WEIRD al felului în care se produce inovația celebrează invenții singulare realizate de genii (este un model pe placul individualiştilor). Totuşi, este subminat de patru realități desprinse din istoria dezvoltării tehnologice. Mai întâi, inovațiile complexe derivă aproape întotdeauna din acumularea de adăugiri sau de modificări de proporții reduse, astfel încât până şi cele mai importante contribuții reprezintă doar un progres treptat. Acesta este motivul pentru care majoritatea celor mai strălucite inovații au fost realizate de mai mulți autori, independent unul de celălalt – ideile-cheie existau deja, risipite în mințile altora, şi cineva trebuia să le facă să fuzioneze în cele din urmă.[10] În al doilea rând, majoritatea inovațiilor nu sunt altceva decât idei, tehnici şi abordări existente şi recombinate în formule noi; un instrument de lucru este detaşat dintr-un domeniu şi aplicat în altul. În al treilea rând, erorile norocoase, distorsionările de sens bine-venite şi ideile născute exclusiv din pură întâmplare reprezintă singura diferență dintre inventatorii celebri şi meşteşugarii inovatori anonimi. În cele din urmă, necesitatea chiar nu este mama invenției. În decursul istoriei umane, oamenii au ignorat adesea ani întregi invenții cu potențial salvator, uneori dându-şi seama ce mare nevoie aveau de descoperirea respectivă la multă vreme după realizarea acesteia (de ex. penicilina, roata, protoxidul de azot). Cu toate că molimele, invadatorii, foametea şi perioadele de secetă au oferit neîntrerupt umanității motive de a căuta soluții şi de a inova, Mama Necesitate a alimentat doar arareori ingeniozitatea umană ajutând-o să născocească invenții epocale. În schimb, în momentul confruntării cu situații de criză, oamenii au suferit, au murit sau au scăpat cu fuga.[11]

Pentru a ilustra aceste idei, să ne gândim la cinci inovații importante:

1. Tiparul (1440–1450 d.Hr.). Johannes Gutenberg a recombinat mai multe instrumente, tehnici şi componente care circulau în Europa de zeci de ani. Mai precis, a combinat presele cu şuruburi, folosite la producerea brânzei şi a vinului, cu tehnica imprimării cu matrițe de lemn şi a tiparului cu litere metalice mobile. În ce priveşte această ultimă idee esențială, Gutenberg şi-a combinat cunoştințele despre metalele moi, dobândite de la tatăl său (care lucra la monetăria din Mainz), cu ideea tiparniței cu caractere mobile (despre care se poate să fi aflat de la un ucenic călător, al cărui maestru olandez folosise caractere mobile de lemn). Desigur, răspândirea rapidă a tiparniței lui Gutenberg a avut loc în paralel cu noul principiu religios al accesului nemediat la Scriptură, ceea ce presupunea alfabetizarea.[12]

2. Motorul cu aburi (1769). În timp ce repara ceva, James Watt, fabricant de instrumente, a găsit o metodă de îmbunătăţire a eficienţei unui motor cu aburi Newcomen prin montarea unui mecanism suplimentar de condensare a aburilor. În 1712, Thomas Newcomen, un fierar şi predicator baptist, crease această primă variantă a unui motor cu aburi. Newcomen recombinase principii din funcţionarea pompelor cu aer cu ideea folosirii unui piston, pe care se pare că a preluat-o dintr-o carte despre maşina de gătit cu presiune (publicată în 1687) de hughenotul francez Denis Papin. Una dintre îmbunătăţirile majore aduse de Newcomen s-a datorat unui accident, când punctul de sudură al unei fisuri din boilerul motorului său „a cedat" împroşcând un jet de apă rece în compartimentul cu aburi. Presiunea a scăzut brusc, împingând pistonul cu atâta forţă încât motorul a cedat. Forţa depresurizării bruşte create de jetul accidental de apă rece era incontestabilă. În timp ce motorul lui Newcomen deschidea o eră nouă, Denis Papin şi inginerul militar Thomas Savery veneau cu ideea forţei aburului aproximativ în acelaşi timp.[13]

3. Maşina de filat (1779). Invenţia lui Samuel Crompton este un hibrid între roata de tors acţionată hidraulic a lui Richard Arkwright (1769) şi maşina de tors a lui James Hargreaves (1764). Lui Hargreaves i-a venit ideea pentru suveica lui când a văzut o roată de tors cu un singur fir răsturnându-se pe podea. Atât roata, cât şi fusul au continuat să se învârtă, dar fusul era în poziţie verticală, de unde lui Hargreaves i-a venit ideea folosirii mai multor fuse în poziţie verticală. Deşi nu deţinea un brevet pentru invenţia sa, Hargreaves a făcut-o cunoscută, ceea ce a deschis drumul pentru recombinarea de către Crompton a ideilor pentru un nou dispozitiv. Maşina de filat a revoluţionat producerea de materiale textile, transformând-o dintr-o îndeletnicire domestică într-o activitate desfăşurată în fabrici.[14]

4. Cauciucul vulcanizat (1844–1845). Charles Goodyear a dezvoltat procesul folosit la obţinerea cauciucului vulcanizarea pentru a produce anvelope. Inovaţia revoluţionară a lui Goodyear a avut loc atunci când acesta a atins din greşeală o bucată de cauciuc tratată cu sulf de o sobă încinsă şi a observat că substanţa s-a înnegrit şi s-a întărit în loc să se topească. El preluase ideea tratării cauciucului cu sulf încă din 1839 de la Nathaniel Hayward care observase, de pe când colabora cu un chimist german, că prin tratarea cauciucului cu sulf acesta îşi pierde proprietăţile lipicioase deranjante. Europenii şi-au dat seama de utilitatea cauciucului abia când doi naturalişti francezi au observat că indigenii din pădurea amazoniană îşi făceau din el încălţăminte, glugi, corturi, recipiente şi multe altele. Dar, spre deosebire de amazonieni, europenii, imediat ce au aflat de proprietăţile cauciucului, au început să ridice fabrici în Marea Britanie, Franţa şi Statele Unite ca să confecţioneze gume de şters, cizme de cauciuc şi pelerine de ploaie.[15]

5. Becul incandescent (1879). Thomas Edison **ş**i echipa lui din Menlo Park au inventat becul cu lumin**ă** incandescent**ă** prin îmbun**ătăţ**irea unei linii de aproximativ dou**ă** duzini de becuri brevetate de inventatori din Sco**ţ**ia, Belgia, Fran**ţ**a **ş**i Rusia între 1841 **ş**i 1878. În Marea Britanie, Joseph Swan a ob**ţ**inut chiar în acela**ş**i an un brevet pentru un bec similar cu inven**ţ**ia lui Edison. Originea acestui proces cumulativ poate fi g**ă**sit**ă** în activitatea lui Ben Franklin, care în 1743, în timpul unei vizite în ora**ş**ul s**ă**u natal, Boston, a asistat la o demonstra**ţ**ie **fă**cut**ă** în cadrul unei prelegeri publice de c**ă**tre un sco**ţ**ian, Archibald Spencer, a efectelor electricit**ăţ**ii statice. Franklin a cump**ă**rat echipamentul lui Spencer **şi** a prezentat fenomenul celor trei asocia**ţ**i ai **să**i din Philadelphia. În 1761, unul dintre ace**ş**tia, Ebenezer Kinnersley, a f**ă**cut un experiment prin care a demonstrat c**ă** filamentul încins poate emite lumin**ă** – incandescen**ţă**.[16]

Susțin aici că inovația este produsă prin recombinarea ideilor, observațiilor şi tehnologiilor, însoțită de o bună doză de întâmplări norocoase şi de consecințe neprevăzute. Aşadar, orice instituție, normă, credință sau tendință psihologică, menită să amplifice circuitul ideilor între minți diferite sau să-i dea şansei mai multe ocazii de a ne arăta căi nebănuite, va avea forța de a dinamiza inovația.

Evident, confluența ideilor este un aspect important, dar, în domeniul tehnologic, un inventator trebuie să le pună în practică. Întrucât nu este posibil ca o singură persoană să dispună de toate abilitățile şi cunoştințele necesare realizării propriu-zise a unei invenții complexe, trebuie să ne gândim la diviziunea muncii sau la ceea ce trebuie conceput sub forma diviziunii informației la nivelul unei societăți. Pe măsură ce societățile s-au extins de-a lungul istoriei şi tezaurul comun de cunoştințe culturale s-a îmbogățit, grupuri distincte au început să se specializeze, dobândind şi cultivând abilități diferite, creând categorii profesionale precum fierari, cizmari, țesători, fermieri şi războinici. Fierarii puteau să ofere pluguri şi potcoave obținând în schimb sandale, sfoară, grâu şi protecție. În această lume marcată de o puternică diviziune a muncii, evoluția culturală cumulativă şi inovația încă depind de dimensiunea şi de gradul de interconectare a populațiilor, dar acum persoanele care dețin anumite abilități şi cunoştințe specializate trebuie să se poată găsi unele pe altele, să dezvolte relații de încredere reciprocă şi apoi să colaboreze. Ilustrând această realitate cu aplicație la motorul cu aburi, James Watt i-a declarat partenerului său John Roebuck într-o scrisoare că ceea ce-l „împiedică întotdeauna să construiască motoare este partea de fierărie”. Watt depindea de abilitățile şi de cunoştințele mai multor meşteşugari pricepuți, printre care se număra şi fierarul John Wilkinson, a cărui tehnică de turnare a țevilor de tun s-a dovedit de mare ajutor în confecționarea cilindrilor folosiți la motoarele lui Watt.[17]

În concluzie, evoluția culturală cumulativă – care cuprinde şi inovația – este esențialmente un proces social şi cultural care transformă societățile în creiere colective. Societățile umane diferă în gradul lor de inventivitate, în mare parte datorită diferențelor privind fluiditatea răspândirii ideilor la nivelul unui grup de creiere şi de la o generație la alta, cât şi disponibilității manifestate de oameni în sensul adoptării unor concepții, credințe şi instrumente noi şi punerii în practică a unor metode descoperite recent.[18]

Acum, dacă aplicăm întregii Europe a ultimului mileniu înțelegerea pe care am dobândit-o cu privire la creierul colectiv, transformările sociale şi psihologice pe care le-am evidențiat pot explica nu numai accelerarea bruscă, determinată de inovație a înfloririi economice care a început în a doua jumătate a secolului al XVIII-lea (Figura 13.1), ci şi tiparele mai puțin uluitoare ale dezvoltării economice care au precedat epoca industrializării. În capitolul 9 am observat că urbanizarea – o reflectare a prosperității economice – începuse să ia amploare în Europa Occidentală din anul 900 d.Hr. Date istorice susțin acest fenomen, arătând că atât Olanda, cât şi Anglia au avut parte de o creştere a venitului pe termen lung cel puțin din secolul al XIII-lea şi, respectiv, al XVI-lea. Astfel, chiar dacă Revoluția Industrială a adus într-adevăr o accelerare puternică, este vorba despre o tendință de durată, desfăşurată pe parcursul mai multor sute de ani.[19]

O mare parte a creşterii economice anterioare secolului al XVII-lea s-a datorat probabil expansiunii schimburilor comerciale, mai precis „Revoluției Comerciale" din secolul al XIII-lea, aceasta fiind fundamentată pe niveluri crescânde ale încrederii impersonale, echității şi onestității, care s-au dezvoltat odată cu normele pieței şi concurența dintre asociații voluntare. Totuşi, o parte a acestei dezvoltări timpurii a izvorât de asemenea din inovație, o fațetă a acesteia fiind progresul tehnologic. La începutul Evului Mediu, producția agricolă a folosit treptat moara cu apă (datând din secolul al VI-lea şi având origini în Antichitatea romană), plugul (secolul al VII-lea, de origine slavă), rotația culturilor (secolul al VIII-lea), potcoava şi hamul (secolul al IX-lea, originare probabil din China). Morile de apă au fost folosite la mecanizarea producției de bere (861, nord-vestul Franței), de cânepă (990, sud-estul Franței), de pânzeturi (962, nordul Italiei şi Elveția), de fier (probabil 1025, sudul Germaniei), de maci (1251, nord-vestul Franței), de hârtie (1276, nordul Italiei) şi de oțel (1384, Belgia). În Evul Mediu târziu, după cum am văzut, atât tiparul, cât şi ceasurile mecanice s-au răspândit pe scară largă şi au generat prosperitate economică în oraşele care le-au adoptat de timpuriu. Aceste transformări sociale şi psihologice pe care le-am descris ne ajută să înțelegem de ce europenii au manifestat deschidere față de idei, tehnologii şi practici noi de pretutindeni. Cu cât absorbeau mai multe idei, cu atât noile formule combinatorii erau mai numeroase, generând accelerarea inovațiilor.[20]

Din ce motiv aceste națiuni au devenit atât de inovatoare?[21]

Conectarea creierului colectiv

Dezvoltarea creierului colectiv al Europei a fost alimentată de coevoluția transformărilor psihologice şi a dezvoltărilor instituționale pe care le-am descris pe parcursul acestei lucrări. Transformările psihologice – cum ar fi creşterea încrederii impersonale, un grad mai scăzut de conformism la tradiție, răspândirea alfabetizării şi un nivel sporit de independență – au dinamizat fluxul ideilor, al credințelor, al valorilor şi al practicilor care circulau între locuitorii şi comunitățile Europei. Totodată, proliferarea asociațiilor voluntare şi accentuarea urbanizării, mai ales dezvoltarea oraşelor libere, au contribuit la extinderea creierului colectiv prin aducerea laolaltă a mai multor indivizi şi armonizarea intereselor acestora. De fapt, patru asociații voluntare – oraşele, mănăstirile, ucenicia şi universitățile – au contribuit la intensificarea fluxului de cunoştințe şi de tehnologii la nivelul Europei. La nivel individual, dorința oamenilor de a contribui cu idei noi şi tehnici îmbunătățite – pentru a ieşi în evidență – a acționat probabil sinergic cu nivelurile de răbdare crescânde, economisirea timpului, gândirea analitică şi gândirea de tipul jocului cu sumă pozitivă (optimism). Privită în contextul acestor schimbări sociale, psihologice şi instituționale care s-au acumulat treptat pe parcursul unui mileniu, accelerarea tehnologică şi economică înregistrată de Europa nu mai pare atât de uluitoare.[22]

Povestea noastră începe odată cu distrugerea de către Biserică a instituțiilor bazate pe rudenie. Divizarea grupurilor de rude în familii nucleare a avut din câte se pare un efect complex asupra creierului colectiv. Copiii mici care primesc informații din mediul izolat al familiilor nucleare nu au de unde învăța decât de la părinții lor deprinderi, abilități, motivații şi tehnici importante – tot ceea ce necesită apropiere, observație atentă sau educație meticuloasă. În schimb, instituțiile bazate pe rudenie, cum ar fi clanurile sau neamurile, oferă o mulțime de profesori şi mai multe ocazii de a învăța lucruri noi. O tânără dintr-un clan care aspiră să devină o țesătoare iscusită, de pildă, poate deprinde tehnici de țesătorie de la verişoarele, de la mătuşile din partea bunicilor, de la cumnatele tatălui ei, precum şi de la mama ei. Evident, întrucât grupurile bazate pe relații intensive de rudenie generează un grad mai mare de conformism şi de obediență, este posibil ca rudele mai vârstnice să nu fie deschise spre tehnici noi sau combinații originale, mai ales dacă acestea au un caracter radical. În consecință, cei care preiau informația nu vor dori să caute originalitatea sau să încalce tradiția pentru a-şi scoate în evidență unicitatea şi personalitatea.

Cu toate acestea, deşi grupurile extinse bazate pe rudenie depăşesc familiile nucleare în privința dimensiunii şi a legăturilor, aducând împreună un număr mare de persoane, familiile nucleare au şansa de a funcționa ca parte a unor creiere colective mai vaste dacă formează legături extinse şi se alătură unor grupuri voluntare care le introduc într-o rețea de experți în expansiune. Mai mult, nefiind constrânse de legături de rudenie, persoanele care învață au libertatea de a-şi alege profesorii cei mai abili şi mai pricepuți din această rețea extinsă. Pentru a înțelege importanța acestui fapt, să luăm ca exemplu învățarea unei strategii de rotație a culturilor de la cea mai informată persoană din familia ta extinsă (de la un unchi pe linie paternă, să

zicem) sau de la cea mai importantă persoană din oraş (fermierul cel bogat, stăpânul unei case arătoase). Unchiul tău a avut probabil acces la aceleaşi informații din domeniul agriculturii ca şi tatăl tău, deşi poate a fost mai atent decât tatăl tău sau a venit cu nişte idei proprii. Spre deosebire de acesta, cel mai bogat fermier din comunitate probabil că deține nişte informații culturale la care familia tatălui tău nu a avut niciodată acces, aşa că tu beneficiezi de şansa de a combina informații preluate de la el cu cele ale familiei tale, generând astfel un set de reguli şi de practici mai performante.[23]

Pentru a înțelege forța interconectării, să analizăm un experiment simplu pe care l-am administrat împreună cu Michael Muthukrishna unui număr de 100 de studenți. Am creat „lanțuri de transmitere" în care grupuri succesive de participanți s-au confruntat cu o sarcină dificilă pe durata a 10 runde sau „generații". Participanții naivi din prima generație au intrat în laborator şi li s-a trasat sarcina, dar fără instrucțiuni ajutătoare: lucrau contracronometru şi trebuiau să-şi dea seama cum să utilizeze un program de editare a imaginii deosebit de dificil pentru a reproduce o figură geometrică foarte complexă. La expirarea timpului, fiecare participant a trebuit să noteze instrucțiuni sau idei ajutătoare pentru cei din generația următoare – „discipolii" lor. Este foarte important de menționat că participanții la experiment au fost împărțiți în două grupuri, unul în care fiecare membru primea instrucțiuni de la o singură persoană din generația anterioară (metoda unu-la-unu), iar altul în care membrii aveau acces la instrucțiunile scrise de un număr de persoane din generația anterioară, cuprins între unu şi cinci (metoda cinci-la-unu). Metoda unu-la-unu creează o filiație culturală cu o singură ramură, cum ar fi transmiterea informațiilor de la părinți la copii în cadrul unei familii nucleare, în timp ce metoda cinci-la-unu permite circulația liberă a informației la nivelul fiecărei generații, cum ar fi cazul unei asociații voluntare. După prima generație, fiecare grup nou de participanți a primit imaginea-țintă propusă la început, imaginea sau imaginile realizate de modelul sau de modelele lor din generația anterioară, împreună cu ponturi şi instrucțiuni relevante.[24]

Rezultatele sunt categorice. Pe durata a zece generații, rezultatele medii ale indivizilor care au beneficiat de metoda cinci-la-unu s-au îmbunătățit substanțial, urcând de la un scor mediu de 20% în generația 1 la peste 85% în generația 10 (100% ar reprezenta o reproducere perfectă a țintei). Spre deosebire de aceştia, membrii grupului cărora li s-a aplicat metoda unu-la-unu nu au dat dovadă de vreo îmbunătățire de la o generație la alta. În generația 10, cel mai puțin dotat membru al grupului cinci-la-unu a obținut rezultate mai bune decât cel mai dotat membru al grupului unu-la-unu.

Michael şi cu mine ne-am pus şi întrebarea dacă nu cumva participanții din grupul cinci-la-unu pur şi simplu au selectat cel mai bun profesor din generația anterioară şi i-au copiat modelul, sau dacă nu cumva au selectat soluții şi tehnici de la mai mulți profesori. Analiza noastră detaliată arată că, deşi participanții au fost cel mai puternic influențați de cele mai dotate dintre modelele lor, „discipolii" au preluat informații de la aproape toți profesorii. În general, singurul profesor ignorat total a fost cel mai puțin

priceput. Prin combinarea tehnicilor şi a ideilor preluate de la diverşi profesori, participanţii au reuşit să producă rezultate la fel de valoroase ca nişte adevărate „invenţii”, apărute prin recombinarea elementelor învățate de la diferiți profesori.

Dacă ar fi intrat în scenă o persoană care nu era la curent cu experimentul şi i-ar fi cunoscut pe membrii ambelor grupuri din generația numărul 10, ar fi putut trage concluzia că cei din grupul cinci-la-unu sunt mai inteligenți decât cei din grupul unu-la-unu. Evident, diferenţele din experimentul nostru au derivat din diferenţele existente la nivelul structurii rețelei sociale pe care am impus-o şi din modul în care structura respectivă a influenţat interrelaționarea membrilor grupului pe parcursul mai multor generații, nu din inegalitatea intelectuală a participanţilor. Cu toate acestea, membrii grupului cinci-la-unu tot au părut mai inteligenți.[25]

Din punct de vedere istoric, aceste observații sunt importante pentru că, dacă ne întoarcem cu mult în Evul Mediu, constatăm că una dintre trăsăturile ieşite din comun ale vieții economice şi sociale întâlnite printre europeni a fost angajarea unor persoane străine, din afara cercului rudelor, ca servitori în gospodărie şi ca ajutoare la muncile agricole (capitolul 5). Copiii, după ce împlineau vârsta de doisprezece ani, adolescenții şi tinerii erau adesea angajați ca ajutoare în alte gospodării, de obicei mai bogate sau mai bine organizate, timp de câțiva ani, înainte de a se căsători sau de a-şi întemeia propriile gospodării. Aceşti slujitori „implicați în cercul vieții” sunt o caracteristică a societății europene apărute după dizolvarea instituțiilor bazate pe relații intensive de rudenie.[26]

Datorită acestui obicei, tinerii beneficiau de şansa de a observa cum funcţionează gospodăriile mai bogate şi mai bine organizate, înainte de a-şi întemeia propriile gospodării. Când tinerii căsătoriți îşi întemeiau propriile gospodării – un fenomen destul de frecvent, deoarece Biserica a încurajat reşedinţa neolocală – puteau pune în practică ideile, tehnicile, preferinţele sau motivațiile deprinse în timpul perioadei petrecute în gospodăria unde lucraseră. Aceste informații practice transmise cultural acopereau o gamă largă de interese, de la rotația culturilor şi harnaşamente până la planificarea familială sau importanța autocontrolului în conflictele familiale.

Necesitatea ca tinerii căsătoriți să-şi întemeieze propriile gospodării se poate să fi încurajat şi curiozitatea experimentală. Tinerii, bărbaţi şi femei, deveneau propriii stăpâni în domeniile la care se pricepeau (plugărit, bucătărie, brodat etc.) de la vârste destul de fragede. Tinerii nu mai trebuiau să aştepte moartea bunicilor, a taților sau a fraților mai mari pentru a putea prelua frâiele, deoarece se aflau acum la cârma propriei gospodării chiar de la vârsta de 25 de ani (în medie). Tinerii sunt mai dispuşi să-şi asume riscuri şi sunt mai puțin legați de tradiție, astfel încât instituțiile care desemnează tineri în roluri de conducere sunt mai dinamice. Acest lucru a accelerat probabil inovația şi a stimulat dorința de a experimenta.[27]

CĂLUGĂRI ŞI CALFE

În afară de organizarea gospodăriilor şi a fermelor, răspândirea mănăstirilor, a uceniciei (instituția uceniciei fiind adesea reglementată de ghilde), a centrelor urbane, a universităților şi a piețelor impersonale a jucat un rol în accelerarea inovațiilor şi a talentelor meşteşugăreşti, a cunoştințelor tehnice şi industriale.

Primele influențe s-au văzut probabil când mănăstirile s-au dezvoltat în organisme transnaționale şi au ajuns şi în cele mai îndepărtate colțuri ale creştinătății (Figura 10.5). Mănăstirile au adus cu ele informații despre cele mai recente tipuri de recolte, tehnici agricole, metode de producție şi felurite industrii. Au introdus tehnici noi de distilare a berii, de creştere a albinelor şi a animalelor în regiuni aflate la mari distanțe una de cealaltă. Călugării, de pildă, aveau crescătorii de somon în Irlanda, produceau brânză la Parma şi construiau sisteme de irigație în Lombardia.

Ordinul Cistercian în special a dezvoltat o rețea extinsă de fabrici-mănăstiri care a răspândit cele mai recente tehnici de morărit, de turnare a fierului, de tăbăcit, de dărăcit şi de cultivare a strugurilor. Majoritatea mănăstirilor cisterciene aveau o moară de apă, iar unele erau dotate cu patru, cinci mori cu apă folosite la diferite treburi. De pildă, în Franța, în regiunea Champagne, cistercienii au deținut locuri fruntaşe în producția de fier între aproximativ 1250 şi 1700. La sediul central al mănăstirii, situat în Burgundia, se planta viță-de-vie, din care se producea unul dintre cele mai renumite vinuri, iar mănăstirile din Germania au inventat metode de a cultiva podgorii terasate. La întrunirile anuale, sute de abați cistercieni îşi împărtăşeau cele mai performante metode tehnice, industriale şi agricole. Astfel, cunoştințele cisterciene au împânzit creierul colectiv al Europei ca nişte rețele nervoase, transmițând progrese tehnice de ultimă oră până în cele mai îndepărtate mănăstiri (Figura 11.2). Datorită devotamentului lor strict față de o viață austeră, călugării şi-au împărtăşit cu generozitate cunoştințele, strategiile şi abilitățile comunităților locale.[28]

Între timp, în centrele urbane înfloritoare din Evul Mediu a apărut instituția uceniciei, care şi-a deschis porțile pentru accesul artizanilor şi meşteşugarilor cu mobilitate locativă. Spre deosebire de alte societăți, aceste instituții cu un caracter impersonal mai pronunțat au devenit focarele principale de transmitere a abilităților tehnice şi a priceperii artizanale de la o generație la alta. Cei mai iscusiți maiştri atrăgeau numeroşi ucenici, iar aceşti ucenici îşi plăteau pregătirea de care beneficiau în diverse modalități, fie prin sume plătite maiştrilor, fie prin munca prestată în timpul uceniciei. Ghildele reglau uneori acest proces, încercând să-i determine atât pe maiştri, cât şi pe ucenici să-şi respecte obligațiile conform regulilor ghildei.[29]

Aşa cum e de aşteptat, maiştrii preferau adesea să le ofere învățătură propriilor fii sau altor rude decât străinilor. Totuşi, în comparație cu transmiterea cunoştințelor preponderent în cadru familial, în țări precum India sau China, în Europa maiştrii şi-au răspândit abilitățile într-o măsură mult mai mare în rândul populației, impulsionând astfel recombinarea

informațiilor și o evoluție culturală cumulativă mult mai accelerată. Nu dispunem de prea multe date, dar bazele de date care ne oferă informații despre ghildele medievale din Olanda arată că patru din cinci ucenici nu erau fiii maistrului. Mai târziu, în secolul al XVII-lea, procentul meșteșugarilor pregătiți de maiștri care nu le erau rude se înscria în intervalul 72%–93%. În schimb, în India și în China, aceste valori sunt inversate, aproape toți meșteșugarii chinezi și indieni dobândindu-și abilitățile de la o rudă sau de la un prieten de familie.[30]

Mai mult, întrucât ucenicii proveniți din familii diferite aveau acces la maiștri de elită (așa cum s-a întâmplat în grupul cinci-la-unu din experimentul descris anterior), aceste instituții au generat probabil o serie rapidă de inovații în multe alte moduri. Mai întâi s-a instituit o perioadă de colaborare mai lungă între ucenic și maistru pentru deprinderea meseriei: etapa de calfă. La finalul unei perioade de ucenicie, noua calfă se muta la un alt atelier, unde lucra sub supravegherea unui alt maistru, adeseori în alt oraș sau târg. Acest procedeu le dădea posibilitatea noilor meseriași să observe modul de lucru al cuiva priceput în meserie. Mai mult, în atelierele maeștrilor respectabili se adunau mai multe calfe provenite din diverse ateliere și orașe. Aceasta însemna că se aduna știința mai multor maiștri, iar informațiile puse laolaltă erau recombinate și rafinate de o echipă de calfe și de ucenici. Fructificând această diversitate, calfele, când deveneau maiștri, își puteau crea propriile abordări originale, ceea ce chiar doreau să facă în general, deoarece erau individualiști care căutau să-i impresioneze pe alții cu propria unicitate. Așa cum am observat, se pare că Gutenberg a preluat ideea tiparului cu litere mobile de la un fost ucenic itinerant.[31]

În al doilea rând, datorită faptului că ghildele erau implicate în concurența între grupuri, maiștrii de elită erau la mare preț și puteau fi invitați să-și mute atelierul în alt oraș. Spre deosebire de majoritatea altor spații și a altor epoci, oamenii nu erau limitați de legături puternice de rudenie sau de un anumit loc, așa că mulți maiștri chiar s-au mutat. De pildă, în 1742, în Viena, mai bine de trei sferturi dintre cei 4 000 de maiștri erau originari din alte locuri. Proveneau din întreaga lume vorbitoare de germană, dar mai ales dintr-o zonă cuprinsă între Dunăre și bazinul superior al Rinului. În Anglia, unde mobilitatea era mai puternică decât oriunde altundeva, tineri din întreaga Europă erau atrași în număr mare spre Londra căutând să învețe o meserie, printre aceștia numărându-se și James Watt, care și-a făcut acolo ucenicia în domeniul fabricării de instrumente. În al treilea rând, fiind mobili și independenți, meșteșugarii de tot felul formau comunități în orașe, locuind adesea pe aceeași stradă sau în același cartier, ceea ce trebuie că a dus la intensificarea concurenței, la găsirea de soluții de îmbunătățire și la crearea contextului schimbului de cunoștințe. Spre deosebire de Europa, în China, unde meșteșugurile și abilitățile erau transmise doar în cadrul clanului, meșteșugarii erau la mare distanță unul de celălalt, fiind legați de spațiile lor rurale de proveniență.[32]

Evident, țările, orașele și chiar maiștrii pricepuți doreau să-și păstreze secretul cunoștințelor. Interesele egoiste favorizează păstrarea secretelor, în timp ce creierul colectiv beneficiază de pe urma deschiderii și a fluxului

informațional. Spre deosebire de alte societăți, structura familială europeană, mobilitatea locativă, concurența între grupuri şi piețele impersonale au contracarat din răsputeri secretomania. Maiştrii continuau să fie la mare căutare în oraşele ambițioase, iar calfele urmăreau cele mai bune ocazii. Legile menite să blocheze fluxul informațional erau nepopulare şi greu de aplicat, permițând proliferarea spionajului industrial. Unele ghilde chiar începuseră să dezvolte norme clare referitoare la răspândirea informațiilor în cadrul ghildei. De pildă, constructorii de nave din Olanda făceau schimb de secrete şi de idei în timpul întrunirilor anuale obligatorii. Acest schimb de informații era probabil motivat printr-o combinație de premii pentru excelență – sporind prestigiul celor inteligenți – şi de sancțiuni neoficiale aplicate celor egoişti care refuzau să le împărtăşească şi celorlalți din cunoştințele lor.[33]

ORAŞE MAI MARI, CREIERE MAI PERFORMANTE

Cu cât o civilizație (populație) este mai abundentă într-un oraş, cu atât mai luxoasă va fi viața locuitorilor săi în comparație cu cea a (locuitorilor unui) oraş mai mic.

Istoricul musulman Ibn Khaldûn, Muqaddimah (1377, capitolul 4)

La o scară mai extinsă, dezvoltarea şi înmulțirea oraşelor şi târgurilor a implicat expansiunea creierului colectiv al Europei. În zorii primului mileniu, populațiile din mediul rural au început să se reverse în direcția centrelor urbane în mai multe regiuni din Europa, mai ales de-a lungul unui culoar care străbătea nordul Italiei, Elveția, Germania, Țările de Jos şi ajungea într-un final la Londra. Municipalitățile s-au înmulțit vertiginos, iar numărul orăşenilor din centrele urbane care depăşeau 10 000 de locuitori a crescut de 20 de ori, de la aproximativ 700 000 în anul 800 d.Hr. la aproape 16 milioane în 1800. Pe parcursul aceluiaşi mileniu, populația urbană din centrele islamice nici măcar nu s-a dublat, iar cea a Chinei nu a înregistrat nici o variație.[34]

Centrele urbane, mai ales aglomerările urbane, au contribuit la extinderea creierului colectiv prin aducerea laolaltă a oamenilor, a ideilor şi a tehnologiilor. Acțiunea sinergică a oraşelor, mai ales când este declanşată de persoane aflate în căutarea unor relații reciproc avantajoase, generează inovații atunci când ideile se întâlnesc, se recombină şi produc idei noi. Mai mult, oraşele reprezintă locul de întâlnire a oamenilor cu abilități şi cunoştințe din domenii diferite, care-şi descoperă interese complementare şi colaborează. Să presupunem că aş fi James Watt, iar noul meu model de motor cu aburi necesită un cilindru perforat cu maximă precizie. Pentru mine ar fi ideal să locuiesc undeva unde am şansa de a afla că o asemenea lucrare de precizie este posibilă şi să şi găsesc pe cineva care să o execute.

Cu cât centrul sau aglomerarea urbană unde locuiesc este mai mare şi mai fluidă, cu atât mai bine pentru mine.[35]

Pentru a ilustra forța metropolei, Figura 13.2 reprezintă dimensiunea populației de vârstă activă din oraşe americane contemporane, în raport cu rata anuală a inovației din oraşele respective, calculată aici cu ajutorul numărului total de solicitări pentru brevete de invenție în anul 2002. Cunoaşterea numărului locuitorilor unui oraş ne dă posibilitatea de a explica 70% din diferențele între oraşele Statelor Unite în privința inovației. Dimensiunea acestui raport, pe care l-am reprezentat pe o scară logaritmică, ne spune că oraşele favorizează sinergia. La fiecare înzecire a populației (de pildă, de la 10 000 la 100 000 de locuitori), volumul inovațiilor se multiplică de 13 ori. Dacă oraşele nu ar fi avut altă contribuție în afară de aducerea împreună a oamenilor, ar fi trebuit să înregistrăm, pentru o înzecire a populației, o creştere proporțională a numărului de invenții. În schimb, am obținut o multiplicare de 13 ori, nu de 10. În cazul de față am folosit numărul de solicitări pentru brevete de invenție în anul 2002, dar acelaşi raport consistent se înregistrează pe tot intervalul până în 1975, moment dincolo de care nu mai deținem date.[36]

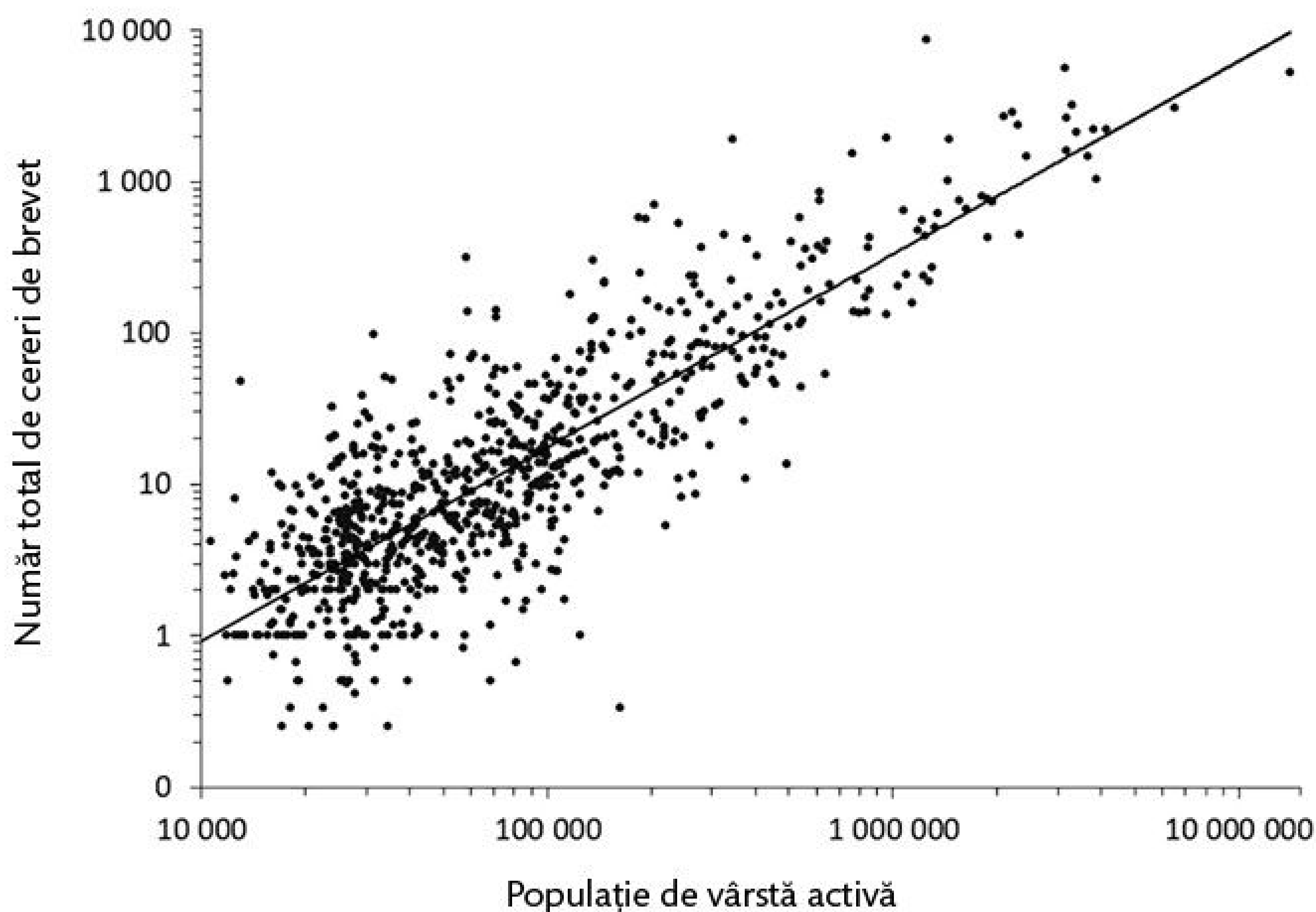


FIGURA 13.2. Oraşele mai dens populate generează un număr mai mare de invenții, reflectate în numărul solicitărilor pentru brevete de invenție în

2002. Rezultatele se bazează pe date adunate din 800 de zone urbane din Statele Unite. Corelația reprezentată pe grafic este de 0,84.[37]

Datele provin din Statele Unite din zilele noastre, aşa că poate vă faceți probleme că acest raport nu era valabil şi în trecut. Cu toate acestea, analiza ratei inovațiilor preindustriale din Anglia dă la iveală, de asemenea, faptul că populațiile mai numeroase şi zonele urbane mai dens populate au dominat inovația şi îmbunătățirile tehnice, inclusiv în privința numărului brevetelor de invenție. De fapt, efectele sinergice ale oraşelor erau probabil chiar mai intense în epoca premergătoare inventării avionului, a telefonului şi a internetului.[38]

Zonele urbane ale lumii creştine se dezvoltau şi deveneau din ce în ce mai interconectate. O metodă de a reflecta această realitate este să ne imaginăm câte alte minți putea accesa – teoretic – o persoană dintr-un oraş pentru a colabora sau a prelua informații. Pentru a afla acest rezultat, presupunem că fiecare persoană îşi poate accesa toți concetățenii, după care evaluăm populațiile altor oraşe în funcție de costul călătoriei până la ele. Astfel, dacă locuieşti într-un oraş aglomerat conectat de oraşe înconjurătoare prin mijloace de transport ieftine, faci parte dintr-un creier colectiv mai cuprinzător, chiar dacă tu însuți nu călătoreşti. Apoi putem stabili o medie pe fiecare secol pentru fiecare țară europeană modernă. Figura 13.3 ilustrează modificările la nivelul interconectării urbane în intervalul 1200–1850. Primul lucru pe care-l observăm este că, exceptând o perioadă de scădere în secolul al XIV-lea, ca o consecință a epidemiei de ciumă bubonică, interconectarea urbană a crescut constant pe tot teritoriul Europei începând cu anul 1200. Cu toate acestea, gradul de interconectare a crescut mai repede în anumite regiuni în comparație cu altele. Olanda, în special, a început să accelereze de timpuriu, în jurul anului 1400, iar Anglia a accelerat semnificativ după 1600.

Impactul extinderii creierului colectiv european a fost vizibil în creşterea productivității economice. De pildă, în secolul al XII-lea, europenii aveau deja roata de tors pentru confecționarea veşmintelor din lână. Această invenție, care reprezintă prima folosire cunoscută a forței propagate prin curea de transmisie, a dublat sau chiar a triplat productivitatea torcătoarelor de lână. Ulterior, odată cu apariția ghildelor, eficiența țesutului a crescut cu 300% în intervalul 1300–1600 în industria lânăritului de calitate superioară. În privința producerii de cărți aurite, productivitatea a crescut cu 750% în secolul al XVI-lea. La Londra, prețul ceasurilor a scăzut cu aproximativ 75% în intervalul 1685–1810, ceea ce sugerează o îmbunătățire sensibilă a eficienței procesului de producție. Evident, o parte din această creştere a productivității s-a datorat investirii unui efort mai intens şi mai îndelungat de către lucrători (capitolul 11), dar un mare număr de invenții şi de modificări tehnologice indică un rol important al inovației.[39]

Ideea este că dizolvarea relațiilor intensive de rudenie nu doar că a impulsionat urbanizarea în Europa, dar a contribuit şi la modificarea psihologiei acestor noi orăşeni în moduri care i-au deosebit de alte populații

ale lumii. Mai mult individualism, mai multă încredere impersonală şi mobilitate relaţională însemna că oamenii aveau şanse mai mari să caute şi să dezvolte relaţii cu persoane din afara reţelelor lor sociale. Normele impersonale referitoare la echitate, onestitate şi cooperare ofereau un cadru adecvat acestui tip de interacţiuni, iar înţelegeri de tot felul erau consolidate prin contracte formale. Toate aceste schimbări sociale şi psihologice au contribuit la gradul de interconectare a diverselor populaţii şi au alimentat fenomenul inovaţiei. Până acum am analizat efectele inovatoare ale mănăstirilor, ale instituţiei uceniciei şi ale oraşelor. Ne vom ocupa acum de alte două asociaţii voluntare: universităţile şi societăţile ştiinţifice.

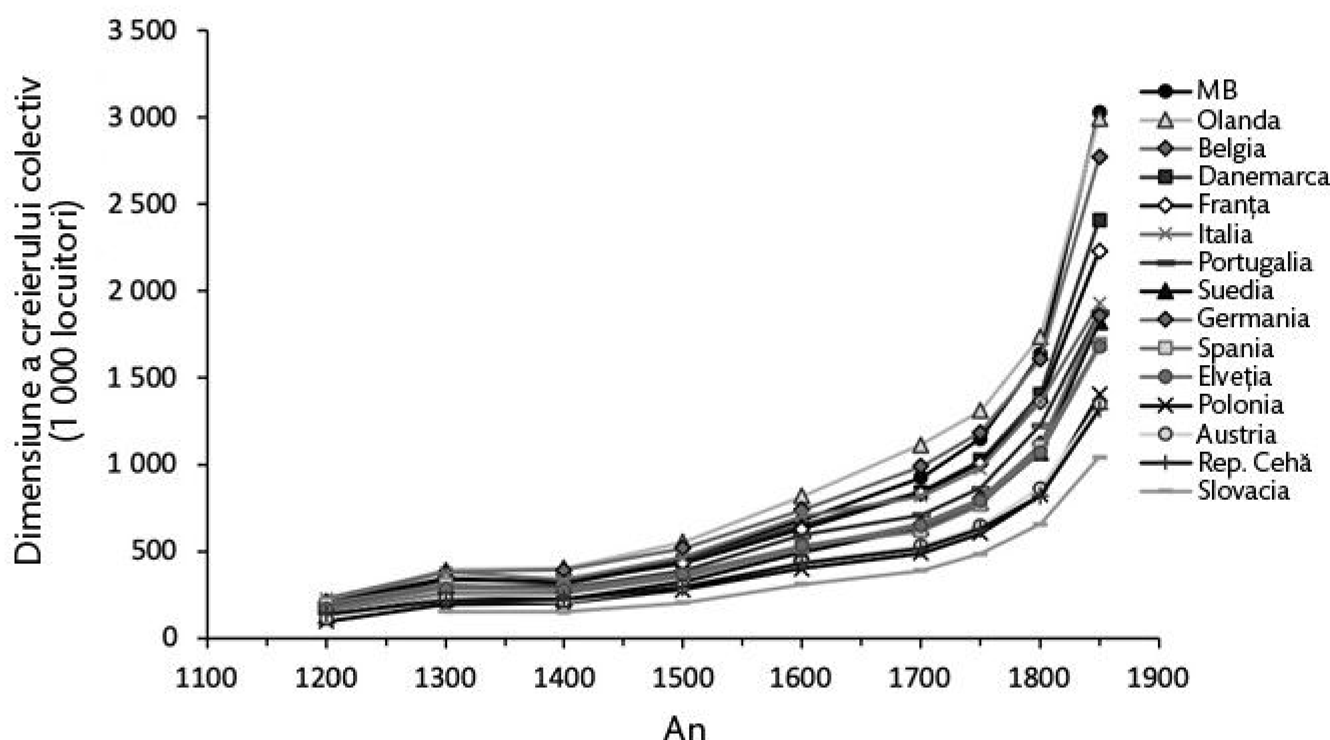


FIGURA 13.3. Dezvoltare a creierului european colectiv în intervalul 1200–1850. Creierul colectiv este măsurat aici în funcţie de dimensiunea şi de interconectarea zonelor urbane din Europa. Aici pornim de la presupunerea că fiecare persoană poate interacţiona cu toţi concitadinii săi. În plus, lucrăm pe baza ipotezei că fiecare persoană poate interacţiona cu locuitorii altor oraşe, sau cel puţin poate învăţa de la aceştia, dar realizarea acestui lucru depinde de costurile implicate de călătoria între cele două oraşe. Prin urmare, împărţim numărul de locuitori ai altor oraşe europene la costul deplasării între cele două oraşe şi adăugăm rezultatul la numărul de locuitori ai oraşului iniţial pentru a obţine punctajul general al interconectării. Ulterior, adunăm şi facem media interconectării la nivelul ţării. Orăşenii sunt din ce în ce mai interconectaţi pe măsură ce oraşele lor se dezvoltă, oraşele înconjurătoare se extind, iar costurile de călătorie scad.[40]

SOCIETĂŢI ŞTIINŢIFICE ŞI PROTESTANŢI

Universitățile care, aşa cum am văzut, au început să se răspândească la finele secolului al XII-lea, au ajutat şi la irigarea creierului colectiv al Europei. Deşi nu au avut de la bun început un impact prea puternic asupra pregătirii tehnice şi a cunoştințelor inginereşti, universitățile au contribuit la inovație prin facilitarea circulației persoanelor educate şi a cărților pe teritoriul Europei, încurajând totodată adoptarea rapidă a ceasurilor mecanice şi a tiparului. Universitățile au creat o clasă foarte mobilă de intelectuali şi de profesionişti extrem de educați care au ocupat funcții în comunitățile urbane din toată lumea creştină, ca avocați, doctori, administratori, profesori universitari şi notari. Mai mult, universitățile au oferit un spațiu personal şi o oarecare autonomie intelectualilor din domenii variate – printre care s-au numărat Isaac Newton şi Daniel Bernoulli –, fapt care a creat concurență între membrii din ce în ce mai numeroşi şi bogați ai aristocrației, care, după ce-şi terminau studiile universitare, voiau să-şi creeze un cerc format din gânditori de elită şi, mai târziu, din oameni de ştiință.[41]

În secolul al XVI-lea, începuse să prindă contur o comunitate mobilă de gânditori individualişti şi analitici, care forma o rețea ce acoperea majoritatea Europei Centrale şi de Vest, numită Republica Literelor. Membrii acestei comunități virtuale îşi trimiteau scrisori care circulau adesea grație schimburilor comerciale sau cu ajutorul serviciilor poştale, atât publice, cât şi private. Intelectualii trimiteau scrisori în care îşi împărtăşeau ideile prietenilor şi colegilor, dar şi altor corespondenți din Europa. În momentul în care ajungeau în puncte-cheie, mesajele importante erau adesea traduse (dacă era necesar), copiate manual şi expediate altor membri ai rețelei care se extindea rapid. Nu numai gânditori din Franța, Anglia, Olanda, Germania şi regiunile nordice ale Italiei beneficiau de acest procedeu de comunicare, ci şi intelectuali din zone îndepărtate, cum ar fi matematicianul Marino Ghetaldi din Croația, care a construit prima oglindă parabolică, şi Jan Broz˙ek din Cracovia, care a demonstrat matematic că fagurii hexagonali construiți de albine reprezintă cea mai eficientă soluție de depozitare a mierii. Ambii matematicieni petrecuseră ceva vreme într-o universitate cu rol-cheie – cea din Padova – din inima Republicii Literelor, iar Ghetaldi coresponda cu Galileo. Aceste legături axonale nu țineau cont de granițele politice: intelectualii englezi, de pildă, au continuat să comunice cu omologii lor olandezi pe parcursul a trei războaie, iar gânditorii francezi au luat cunoştință de ideile lui Newton cuprinse în Principia (1687) în ciuda stării de conflict armat aproape permanent dintre Anglia şi Franța care a dominat perioada respectivă.[42]

Totodată, deşi comunicarea din Republica Literelor se făcea în continuare prin epistole scrise de mână, cvartetul format din tipar, fabrică de hârtie, alfabetizare şi protestantism promova o sumedenie de cărți, broşuri, manuale tehnice, reviste şi, mai târziu, publicații ştiințifice şi biblioteci publice care au extins şi mai mult rețeaua neuronală a creierului colectiv.[43]

La nivel local şi regional, Republica Literelor a sădit şi a susținut o mulțime de asociații filosofice şi ştiințifice pe tot cuprinsul Europei. Aceste societăți dedicate cunoaşterii se întâlneau periodic, adesea în localuri sau cafenele, pentru a discuta ultimele progrese din domeniul politic, ştiințific, filosofic şi tehnologic. Multe societăți dețineau mici biblioteci şi majoritatea țineau conferințe, fie lunar, fie trimestrial. Aceste asociații voluntare aveau o importanță crucială, deoarece făceau legătura dintre intelectualii din zonă şi o categorie largă de ingineri, antreprenori, artizani şi meşteri. De pildă, Societatea Lunară din Birmingham a făcut posibilă interacțiunea dintre oameni de ştiință precum Benjamin Franklin şi Joseph Black (descoperitorul căldurii latente), specialişti în mecanică precum James Watt şi John Whitehurst (mecanică hidraulică) şi antreprenori cum ar fi Matthew Boulton şi John Roebuck. Dacă eşti un inventator precum James Watt, care încearcă să remedieze o defecțiune la un motor cu aburi Newcomen, aflat în posesia Universității din Glasgow, sigur te bucuri că ai şansa de a schimba cu Joseph Black câteva idei despre termodinamică şi de a beneficia ulterior de serviciile echipei de meşteşugari şi fierari ai lui Boulton. Ilustrând înmulțirea societăților ştiințifice între 1600–1800, Figura 13.4 demonstrează că numărul societăților ştiințifice şi mai ales al celor axate pe ştiință şi tehnologie a crescut deosebit de rapid după anul 1750.[44]

Joel Mokyr, celebru expert în domeniul istoriei economiei, subliniind importanța Republicii Literelor şi a acestor societăți ştiințifice în expansiune, observă că, în cadrul comunităților, exista un set de norme sociale referitoare la schimbul liber de cunoştințe. Originile acestor norme sunt cel mai bine înțelese din perspectiva psihologiei tot mai WEIRD care se dezvoltase în întreaga Europă. Întrucât obiectivul principal al acestor asociații voluntare era de a împărtăşi idei şi descoperiri noi, prestigiul membrilor decurgea din originalitatea contribuțiilor pe care le aduceau. Aceşti gânditori erau motivați să vină cât mai des cu idei noi, deoarece reputația lor avea de câştigat, ei bucurându-se de apreciere şi de recunoaştere. Normele prevedeau şi datoria de a răspunde criticilor formulate din interiorul comunității, ideile noi fiind evaluate de colegi cu o pregătire similară, a căror autoritate provenea din propriile contribuții. Aceasta a dus la dezvoltarea unor norme care încurajau împărtăşirea publică a cunoştințelor şi îi sancționau pe cei care țineau informațiile secrete, falsificau dovezi sau furau idei de la alții.[46]

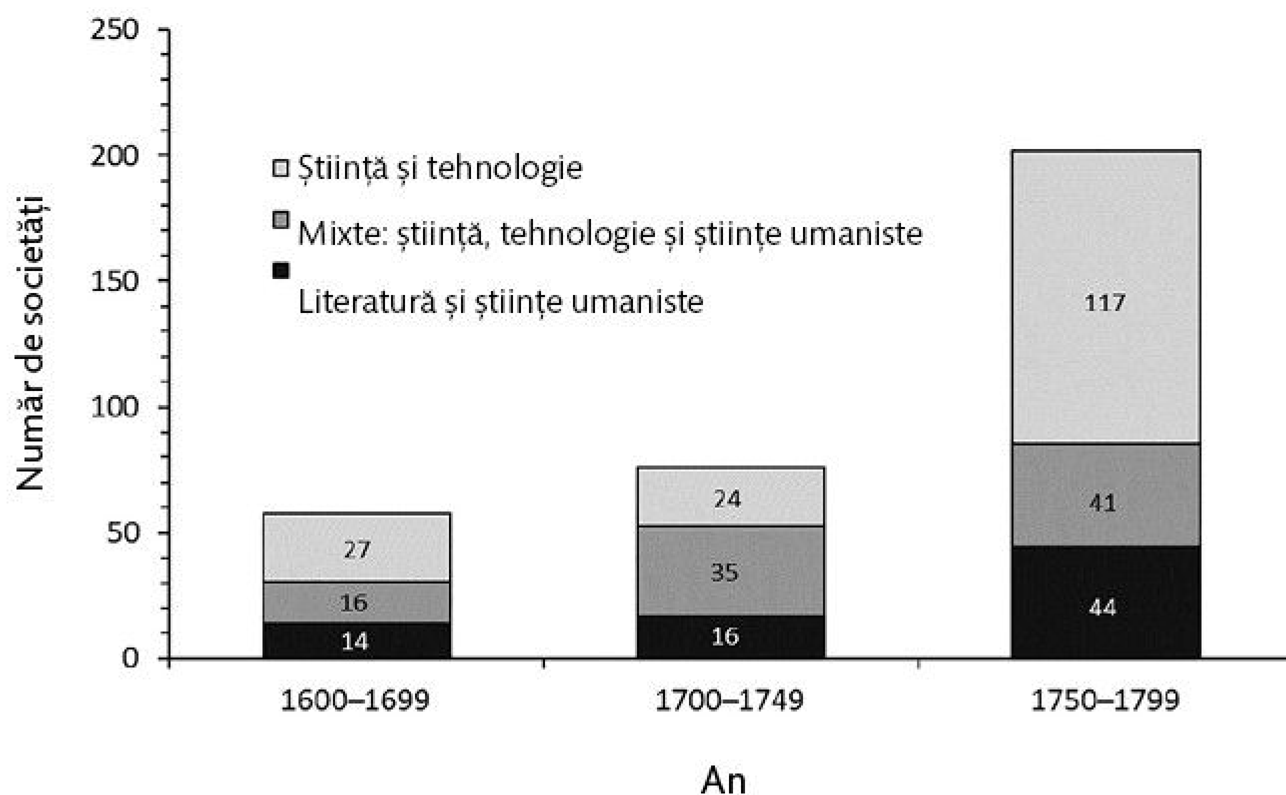


FIGURA 13.4. Răspândire a societăților științifice în Europa în intervalul 1600–1800[45]

În paralel cu împărtăşirea cunoştințelor, se dezvoltau noi norme epistemice. Normele epistemice stabilesc standarde culturale care determină ce criterii definesc validitatea unei demonstrații şi soliditatea unui argument. Deşi studiile referitoare la această chestiune sunt limitate, din concluziile anumitor cercetări reiese că normele epistemice variază atât în timp, cât şi de la o societate la alta. De pildă, chiar în zilele noastre, sunt multe populații în cadrul cărora o viziune din timpul unui vis nocturn poate oferi un temei pentru acțiunile cuiva şi poate fi considerată o justificare. Despre o mamă care-i administrează copilului ei un leac făcut din semințele unei plante care i s-a arătat într-un vis se poate spune că a acționat cu înțelepciune, atâta vreme cât starea copilului se îmbunătățeşte. În alte părți ale lumii şi, evident, printre membrii unei națiuni WEIRD, gestul mamei respective ar fi condamnat, indiferent de evoluția bolii copilului. Tot astfel, nu toate națiunile acordă aceeaşi importanță sfaturilor din bătrâni şi înțelepciunii străvechi. Societățile cu un grad sporit de complexitate tratează tradiția cu multă reverență. Totuşi, în Europa, pe măsură ce diverşi gânditori, cum ar fi Copernic, şi-au dat încet-încet seama că anticii se înşelaseră cu privire la multe aspecte ale lumii naturale, de la domeniul medical până la astronomie, devenea tot mai puțin important dacă descoperirile recente sau cele mai noi propuneri confirmau sau infirmau concluziile înțelepților antici. Gânditorii individuali şi grupurile care se bazau pe standarde epistemice mai valide – acestea fiind la rândul lor supuse criticii – găseau mai des răspunsul

corect, iar concurența pentru creşterea prestigiului în această lume socială a dus la cizelarea acestor norme epistemice.

Normele societăților științifice au evoluat instituind știința WEIRD. La mijlocul secolului al XVII-lea, de pildă, o asociație informală de doctori şi de filosofi ai naturii (de ex. oameni de știință) se întrunea în diverse locuri din Londra. În 1660 acest „colegiu invizibil" a căpătat o identitate formală, devenind, printr-o cartă oficială acordată de regele Carol al II-lea, Societatea Regală, prima asociație științifică națională. Câțiva ani mai târziu, grupul a început să publice a doua revistă științifică din lume, Philosophical Transactions of the Royal Society, o publicație care a înfruntat timpul, fiind editată până în zilele noastre. La începuturile sale, revista publica recenzii ale articolelor primite la redacție şi data cu maximă atenție materialele venite pentru a da prioritate contribuțiilor originale.[47]

Analize recente confirmă că societățile științifice au accelerat inovația atât înainte, cât şi după Revoluția Industrială. Folosind informații referitoare la brevetele din Anglia în intervalul 1752–1852, economistul James Dowey demonstrează că un număr sporit de societăți științifice dintr-o regiune la începutul unui deceniu corespunde unui număr mai crescut de brevete de invenție acordate în următorii 10 ani. Această corespondență se menține şi când se compară aceeaşi regiune cu sine însăşi în decenii diferite sau când se compară regiuni diferite în acelaşi deceniu. Se menține şi când se analizează în exclusivitate brevetele cu un impact major – de pildă cele care au generat inovații ulterioare. Efectele acestor societăți științifice asupra inovației au fost mai consistente decât cele create de creşterea urbanizării, a densității populației, a alfabetizării şi a tezaurului existent de cunoştințe – toate acestea având propria contribuție la intensificarea ratei inovației.[48]

Problema pe care o prezintă acest tip de analiză este că brevetele de invenție pot reprezenta o măsură neconvingătoare a inovației, mai ales în timpul acestei epoci timpurii, întrucât ştim că mulți inventatori celebri nu şi-au brevetat invențiile. Pentru a căuta o rezolvare a acestei probleme, Dowey a luat în considerare inovațiile prezentate la primul târg internațional, Marea Expoziție Universală din Londra din 1851. Aproximativ 6 400 de inovații aparținând inventatorilor englezi au fost selectate din întreaga expoziție de aproximativ 8 200 de exponate. Aproximativ 30% din cele 6 400 de invenții au fost premiate pentru utilitatea şi originalitatea lor. Analiza, atât a invențiilor selectate, cât şi a celor premiate, evidențiază poziția centrală a societăților științifice din Anglia. Cu cât o regiune se putea lăuda cu un număr mai mare de membri ai acestor societăți, cu atât regiunea respectivă era reprezentată la târg prin mai multe exponate şi creşteau astfel şi şansele câştigării unor premii. Mai precis, numărul exponatelor şi al premiilor reprezentând o regiune creştea cu aproximativ 50% la fiecare 750 de membri ai societăților științifice.[49]

Oare de ce numărul societăților științifice variază de la o regiune la alta? Să ne amintim că, odată ce protestantismul a distrus monopolul Bisericii în secolul al XVI-lea, au început să apară o mulțime de credințe religioase care se aflau în competiție pentru atragerea unui număr cât mai mare de

membri. Deşi majoritatea credinţelor protestante promovau puternic alfabetizarea la toate nivelurile societăţii, multe au rămas ostile faţă de ştiinţă, inovaţie şi progres, în general. Câteva dintre credinţele protestante, totuşi, au îmbrăţişat ştiinţa, progresul tehnologic şi antreprenoriatul în diverse moduri, adeseori ca o formă de slujire a lui Dumnezeu. Studiile efectuate de Dowey sugerează că mai multe credinţe protestante, care s-au adunat ulterior sub umbrela unitarianismului, au încurajat formarea de societăţi ştiinţifice. Regiunile unde existau congregaţii unitariene prezentau o probabilitate de patru ori mai crescută de a fonda societăţi ştiinţifice decât alte regiuni. Aceasta înseamnă că în regiunile unitariene o asemenea societate a apărut, în general, cu aproape o jumătate de secol (46 de ani) mai devreme decât în zonele fără unitarieni. De-a lungul timpului, succesul social şi economic al acestor secte desprinse din protestantism a generat efervescenţa concurenţei cu alte religii, aşa că majoritatea oamenilor au manifestat o deschidere mai mare către ştiinţă. Acest fapt sugerează că, în Marea Britanie, unitarianismul a dus la apariţia societăţilor ştiinţifice, iar societăţile ştiinţifice au dinamizat inovaţia.[50]

Şi în Franţa se poate stabili o corelaţie între inovaţie şi existenţa societăţilor ştiinţifice, a interconectării urbane şi a unor forme de protestantism. La fel ca în Anglia, oraşele franceze unde existau societăţi ştiinţifice înainte de 1750 s-au dezvoltat mai rapid din punct de vedere economic, cel puţin până în 1850. În acest caz putem obţine informaţii mai precise dacă analizăm abonamentele la cea mai renumită publicaţie a Iluminismului – Encyclopédie a lui Denis Diderot. Pe lângă eseuri semnate de gânditori de prestigiu despre guvernare sau pe teme religioase şi filosofice, Encyclopédie publica şi materiale despre noi tehnologii şi meşteşuguri, punând aceste informaţii la dispoziţia a mii de abonaţi din clasa mijlocie din 118 oraşe franceze. Din analiza detaliată a rezultatelor reiese că, cu cât numărul de abonamente la Encyclopédie (pe cap de locuitor) dintr-un oraş a fost mai mare, cu atât acel oraş a prezentat mai multe inovaţii (exponate) la Expoziţia Universală din 1851 şi a prosperat în a doua jumătate a secolului al XVIII-lea. Cu alte cuvinte, oraşele puternic conectate la creierul colectiv al Europei au fost mai productive în sfera inovaţiilor şi s-au dezvoltat mai mult decât celelalte oraşe. Corelaţia dintre dezvoltare economică şi interconectare urbană se poate observa atât înainte, cât şi după Revoluţia Franceză, dar nu înainte de 1750, aşa că nu putem observa o corespondenţă între tezaurele preexistente de cunoştinţe, bogăţie şi infrastructură.[51]

De ce unele oraşe franceze au reuşit să se integreze mai eficient în circuitele creierului colectiv al Europei decât altele?

Aşa cum s-a întâmplat cu unitarienii din Anglia, un factor important l-a constituit, probabil, răspândirea calvinismului care a generat comunitatea extrem de extinsă a hughenoţilor. În jurul anului 1700, hughenoţii, în comparaţie cu catolicii francezi, au fost descrişi drept „sobri”, „harnici” şi hotărâţi să înveţe să scrie, să citească şi să calculeze. Mai mult, s-a spus despre ei că erau „comercianţi întreprinzători” şi că aveau „o adevărată vocaţie” pentru comerţ. O jumătate de secol mai târziu, un alt scriitor a descris „frugalitatea”, „zelul pentru muncă” şi „cumpătarea” hughenoţilor,

aversiunea acestora față de lux și trândăvie, precum și capacitatea lor de a „absorbi toate ideile noi”. Autorul sugera că ceea ce-i motiva pe hughenoți să se concentreze asupra succesului economic era teama de „judecata lui Dumnezeu”. Aceste observații converg cu studiile contemporane referitoare la impactul credințelor protestante asupra psihologiei, abordate în capitolul precedent. Probabil că interesul viu manifestat de hughenoți față de Encyclopédie se datora acestor înclinații psihologice.

Cu siguranță, orașele franceze în care trăia un număr mai mare de hughenoți în secolele XVII–XVIII au cumpărat mai multe abonamente la Encyclopédie, bucurându-se ulterior de mai multă prosperitate, în comparație cu alte comunități, probabil, cel puțin în parte, și datorită numărului mai mare de inovații.[52] Dar, întrucât hughenoții au suferit o persecuție virulentă din partea statului francez în perioada respectivă, zeci de mii s-au refugiat în locuri precum Marea Britanie, Danemarca, Elveția și Republica Olandeză. Franța a pierdut astfel numeroși inventatori și antreprenori, de a căror activitate au beneficiat țările gazdă. Despre unul dintre ei am vorbit puțin mai devreme – Denis Papin, a cărui carte despre mașina de gătit cu presiune a reprezentat, probabil, o sursă de inspirație valoroasă pentru Newcomen în realizarea motorului cu aburi. Dacă Franța nu și-ar fi oprimat minoritățile religioase, poate motorul cu aburi ar fi fost inventat în această țară.[53]

Cu toate acestea, credințele protestante precum calvinismul îi făceau concurență Bisericii, determinând astfel schimbări fundamentale. Ca reacție la zelul protestanților pentru educație și cunoștințe practice, iezuiții au promovat școlarizarea, meșteșugurile și gândirea științifică. Mulți intelectuali distinși, reprezentanți ai Iluminismului francez, printre care Voltaire, Descartes, Diderot și Condorcet, au fost educați în școli iezuite și mulți preoți iezuiți au devenit oameni de știință remarcabili.

Să privim acum lucrurile în ansamblu. Pentru a ilustra rețeaua în expansiune a creierului colectiv al Europei, m-am concentrat asupra fluxului de idei și de cunoștințe care circulau în lumea creștină. Totuși, trebuie să subliniem că schimbările de ordin psihologic și social operate de PMF-ul Bisericii i-au determinat pe europeni să absoarbă idei, practici și produse din întreaga lume mai rapid decât societățile care aveau mai mult respect față de strămoși, erau mai devotate tradiției și mai dispuse să se conformeze. Ideile și cunoștințele importante referitoare la praful de pușcă, la fabricile de hârtie, la procesul de fabricare a hârtiei, la tipar, la construcțiile navale și la tehnicile de navigație erau preluate adesea pe căi indirecte, de la societățile prospere ale Chinei, Indiei și lumii islamice. În Evul Mediu matur, de pildă, cruciații care se întorceau în Europa au adus probabil ideea forței eoliene din Orientul Mijlociu. Dar când europenii au pus această idee în practică, și-au instalat morile de vânt în plan orizontal, mărindu-le eficiența, și nu în plan vertical, așa cum erau în Persia. Europenii au început treptat să folosească morile de vânt la un număr din ce în ce mai mare de acțiuni – bobinarea mătăsii, extracția țițeiului, producerea prafului de pușcă – depășind utilizarea lor inițială exclusivă pentru măcinatul cerealelor. Mai târziu, europenii au renunțat la numeralele lor romane greoaie (I, II, III etc.),

în favoarea cifrelor arabe, mai simplu de utilizat (1, 2, 3 etc.), incluzând şi un simbol pentru „zero”, inventat în India. După anul 1500, când europenii au deschis rute comerciale globale şi au cucerit imperii întinse, creații, invenții, tehnologii şi practici preluate de la societăți îndepărtate s-au revărsat în Europa, dinamizând ştiința, inovația şi producția: cauciucul, chinina, îngrăşămintele naturale (guano), cartofii, zahărul, cafeaua şi maşina de egrenat bumbac (inspirată de dispozitivul charka din India), ca să ne oprim doar asupra câtorva. Europenii de la începutul perioadei moderne cu siguranță se credeau superiori popoarelor cucerite, dar aceasta nu i-a împiedicat să asimileze ideile, culturile agricole, tehnologiile sau practicile pe care le-au găsit în regiunile respective. În multe cazuri, produsele sau tehnologiile absorbite de creierul colectiv al Europei au fost rapid modificate şi recombinate, dând naştere şi mai multor inovații.[54]

În încheierea acestei secțiuni, dați-mi voie să revin la un aspect foarte important: concurența dintre oraşe, state, religii, universități şi alte asociații voluntare a menținut activ creierul colectiv al Europei. De-a lungul timpului, regii şi alți reprezentanți ai elitelor politice din Europa au fost ostili, în general, față de oricine venea cu o idee revoluționară, cu o tehnică sau o invenție care ar fi putut zgudui structura de putere existentă. În Europa, această problemă a fost diminuată de combinația dintre dezbinarea politică – statele aflate în competiție erau numeroase – şi relativa unitate culturală, alimentată de rețele transnaționale constituite dintr-o multitudine de asociații voluntare, printre care se numărau Biserica, universitățile, ghildele şi Republica Literelor. Această combinație le-a pus la dispoziție inventatorilor, intelectualilor şi meşteşugarilor pricepuți un set de opțiuni de care confrații lor din alte regiuni ale lumii nu se bucurau de obicei. Mințile rebele – fie că era vorba de persoane sau de grupuri întregi – puteau scăpa de persecuție punându-se sub protecția unei alte persoane influente, mutându-se la altă universitate sau în alt oraş, în altă țară sau pe alt continent. Ori de câte ori un rege, o ghildă, o universitate sau o comunitate religioasă persecuta o persoană care se bucura de succes economic sau un grup cu idei inovatoare, pierdea în competiția cu rivalii săi mai toleranți şi mai deschişi la nou. Dintre coloniile britanice din America de Nord, Philadelphia şi-a datorat dezvoltarea şi înflorirea în parte faptului că oferea mult mai multă toleranță şi libertate religioasă decât oraşele concurente. Această concurență între grupuri a favorizat norme sociale, credințe culturale şi instituții formale care au promovat toleranță, imparțialitate şi libertate. Mai târziu, în secolele XIX–XX, deschiderea față de imigranți a putut explica atât fenomenul inovator în ansamblu, cât şi dezvoltarea economică rapidă a Statelor Unite, precum şi diferențele între regiuni şi state. Regiunile americane care au absorbit mai mulți imigranți – fie şi în cazurile în care au fost forțate de circumstanțe – s-au remarcat ulterior prin prosperitate, educație şi inovație.[55]

Mai multă inventivitate?

Deşi principala forță motrice care a accelerat inovația în timpul Revoluției Industriale a fost alimentată de dimensiunea sporită şi de interconectarea creierului colectiv al Europei, au existat şi schimbări care au accentuat înclinația spre invenții. Pentru a înțelege acest lucru, trebuie să aruncăm o privire atât asupra contribuției aduse de anumite trăsături ale psihologiei proto-WEIRD la inventivitatea individuală, cât şi asupra modului în care condițiile economice şi sociale au consolidat după aceea aceste trăsături într-un proces interactiv autocatalitic. Să începem prin a ne aminti câteva dintre trăsăturile psihologice deja discutate: răbdarea, seriozitatea în muncă şi gândirea analitică. Dacă ținem cont de constatarea lui Edison că geniul este 1% inspirație şi 99% transpirație, se pare că, pe măsură ce oamenii au devenit mai harnici şi mai răbdători, le-au crescut şi şansele de a realiza o invenție de succes. Mai mult, transferul spre gândirea analitică, aflat în derulare, se poate să fi impulsionat inovația în mai multe moduri, printre care putem menționa interesul crescut pentru realizarea de experimente, un grad mai ridicat de încredere în existența legilor universale şi înclinații mai puternice pentru clasificarea şi categorizarea lumii în feluri independente de context (de exemplu în specii, elemente, boli etc.).[56]

Dincolo de aceste aspecte psihologice, înclinația tot mai pronunțată spre gândirea de tip joc cu sumă pozitivă a avut consecințe importante pentru inventivitate. Ideea este că oamenii au devenit din ce în ce mai predispuşi să vadă interacțiunile sociale şi economice din lume, mai ales cele cu străini, ca potențial reciproc avantajoase. Acesta este un aspect important, deoarece, aşa cum au observat mulți antropologi (precum şi David Hume, în citatul introductiv), populațiile care se ocupă cu agricultura sunt înclinate să perceapă lumea ca un joc cu sumă nulă. Aceasta înseamnă că, dacă unii oameni primesc mai mult – o recoltă mai bună sau un copil frumos – aceasta se întâmplă în detrimentul altora, ceea ce duce la invidie, furie şi presiuni sociale puternice în sensul redistribuției. Indivizii care privesc lumea ca un joc cu sumă nulă probabil că nu-şi vor irosi timpul încercând să îmbunătățească o unealtă, o tehnologie sau un proces, pentru că sunt ferm convinşi că orice profit realizat de ei reprezintă o pierdere pentru altcineva (evident, pe termen scurt, lucrurile chiar aşa stau uneori), iar ceilalți vor gândi rău despre ei. Mai mult, întrucât cei care percep lumea ca un joc cu sumă nulă înclină să creadă că alții le vor invidia succesul probabil că îşi vor ascunde succesul şi productivitatea, ceea ce duce la blocarea creierului colectiv. Acest lucru arată că, dacă oamenii percep lumea în termenii unui joc cu sumă pozitivă, sunt mai înclinați să facă eforturi pentru realizarea progresului tehnologic.[57]

O tendință generală de a vedea lumea în termeni de joc cu sumă pozitivă poate deschide uşa psihologică spre difuzarea credințelor despre „progresul umanității”. Istoricii au observat de multă vreme că aceste alegeri culturale au jucat un rol atât în Revoluția Ştiințifică şi în cea Industrială, cât şi în Iluminism. Credința în progresul uman şi în dezvoltarea tehnologică, înrădăcinată adesea în sentimentul religios, pare să fi impulsionat activitatea multor inventatori şi oameni de ştiință, fapt ce a dus la Revoluția Industrială. Demonstrând acest lucru într-un studiu efectuat asupra unui

număr de circa 1 500 de inventatori englezi din intervalul 1547–1851, specialistul în istoria economiei Anton Howes observă că fenomenul invenției a fost accelerat de răspândirea unei „mentalități a îmbunătățirii” care s-a transmis în primul rând de la mentori de prestigiu către discipolii lor. În concordanță cu structura creată de sistemul de ucenicie ieşit din comun al Europei, aceste rețele în expansiune au făcut posibilă difuzarea pe scară largă a „mentalității îmbunătățirii”, de-a lungul unor coordonate pregătite printr-o înclinație psihologică generală spre gândirea de tip joc cu sumă pozitivă. Ideea este că o persoană care vede lumea prin prisma jocului cu sumă pozitivă rezonează mai bine cu noțiunile de progres şi de îmbunătățire.[58]

Având un efect catalizator asupra acestor transformări psihologice lente, condițiile economice şi sociale tot mai bune au făcut posibil ca un număr din ce în ce mai mare de persoane să-şi calibreze eficient mintea – pe parcursul vieții – la noile instituții, norme şi valori cu care se confruntau. Noile condiții includeau o hrană mai bună (mai multe calorii, proteine etc.) şi familii cu un număr din ce în ce mai mic de persoane, slăbind rivalitatea dintre frați şi favorizând investiții mai consistente ale părinților în fiecare dintre copii. Asemenea altor specii, oamenii par să fi dezvoltat un sistem genetic care reacționează prin adaptare la stimulii primiți la începutul vieții, folosiți pentru a anticipa ce investiție trebuie să facă un individ în dezvoltarea sa fizică şi în abilitățile sale mentale pe termen lung. Dacă viața care-i stă înainte urmează să fie grea, brutală şi scurtă, motivația de a face investiții este diminuată. În cazul speciei umane, aceasta înseamnă că încă de la vârste fragede sau chiar din viața intrauterină copiii par să fie conştienți de mediul lor înconjurător (de pildă, „Mereu mi-e frig şi foame”), după care investesc un grad mai mare sau mai mic de autocontrol, în sensul dobândirii de atribute şi de abilități apreciate la nivel local. Mai precis, stimulii care semnifică prosperitatea le spun celor mici că trebuie să investească mai mult în dezvoltarea lor intelectuală pentru a face față normelor şi aspirațiilor comunităților din care fac parte, inclusiv acel set de norme care promovează ascensiunea pe scara socială. De exemplu, într-o aristocrație militară unde valorile supreme sunt reprezentate de onoare şi de descendență nobilă, semnalele care anunțau belşugul îi motivau pe băieți să facă investiții psihologice în internalizarea ideii de onoare cultivate de familia lor, ceea ce ducea la adâncirea loialității față de membrii clanului, la observarea atentă a alianțelor încheiate de rivali şi la modelarea unui comportament agresiv față de cea mai mică lezare a onoarei lor. La celălalt capăt al spectrului, în centrele urbane de la începutul Europei moderne, care puneau accentul pe educație şi piețe impersonale, printre atributele psihologice apreciate se numărau o perspectivă asupra lumii modelată de gândirea de tip joc cu sumă pozitivă, mai multă încredere în străini, punctualitate, o gândire analitică mai bine conturată şi abilități rafinate de citire (de exemplu, în cazul hughenoților). În fiecare caz, transformările cognitive asociate acestor reacții de adaptare i-au făcut pe oameni „mai deştepți”, în sensul că erau mai bine adaptați la lumile construite cultural în care trebuiau să evolueze.

Pe baza unor dovezi ştiințifice moderne putem spune că o nutriție mai bună în timpul vieții intrauterine şi în copilărie determină dezvoltarea de abilități

cognitive importante şi de motivații sociale. Traume precum înfometarea sau hrana insuficientă, în cazul în care survin înaintea vârstei de cinci ani, inhibă dezvoltarea mecanismelor de autocontrol, gândirea de tip joc cu sumă pozitivă şi dobândirea de abilități mentale asociate rezolvării de probleme abstracte şi recunoaşterii tiparelor. Lipsuri din fragedă copilărie pot înăbuşi şi internalizarea unor norme sociale apreciate, cum ar fi cele referitoare la încredere impersonală şi cooperare. În lumea modernă, aceste lipsuri pot avea efecte pe termen lung, având drept consecință o educație precară şi un venit nesatisfăcător în viața adultă.[59]

Din punct de vedere istoric, productivitatea agricolă din Europa premodernă a înregistrat un proces ascendent cu sute de ani înainte de Revoluția Industrială datorită unor cauze tehnologice şi psihologice. După anul 1500, totuşi, contactul cu diverse populații ale lumii a dus la introducerea bruscă în Europa a unor noi culturi valoroase, importate mai ales de pe continentul american. Amintim aici în special alimente esențiale precum porumbul şi cartofii (inclusiv cei dulci), împreună cu alte surse de hrană bogate în nutrienți precum roşiile, ardeii şi alunele. Europenii au încorporat cartoful şi porumbul în sistemul lor alimentar – alimente-cheie ale țărilor cucerite, Imperiul Aztec şi, respectiv, Imperiul Inca. Din analize reiese că numai cartoful a accelerat dezvoltarea oraşelor europene cu cel puțin 25% în intervalul 1700–1900. Cel mai important este că aceste noi culturi nu numai că au îmbunătățit calitatea şi cantitatea alimentației în ansamblu, dar au şi contribuit la eliminarea foametei în Europa. Aceste schimbări în disponibilitatea alimentelor şi a nutrienților au accelerat atât schimbările psihologice pe care le-am descris, cât şi rata inovațiilor. Trebuie să subliniem că, în mod surprinzător, îmbunătățirea surselor de hrană şi a sănătății oamenilor a apărut devreme în Anglia, în perioada premergătoare Revoluției Industriale.[60]

Efectele deficitelor nutritive sau ale traumelor provocate de înfometare asupra abilităților sociale şi cognitive au fost probabil diminuate de introducerea unor sisteme de asigurare socială administrate de guvern. Când recoltele sunt sărace sau părinții îşi pierd slujbele, copiii suferă lipsuri care le vor afecta abilitățile mentale din perioada maturității. După Reforma protestantă, guvernele europene au început să înlocuiască sistemele existente de asigurare socială care lăsau mult de dorit prin lipsa de omogenitate, majoritatea fiind lucrarea Bisericii, cu propriile sisteme seculare. În Anglia, acest fenomen s-a instalat efectiv în timpul domniei reginei Elisabeta, odată cu Legea Săracilor din 1601. Acest sistem timpuriu, care a durat până în 1834, obliga fiecare parohie să se îngrijească de nevoile săracilor, conferindu-i dreptul de a strânge fonduri pentru această acțiune din taxe locale. Între 5 şi 15% din englezi erau susținuți nemijlocit prin intermediul Legii Săracilor. Aceste sisteme de asigurare socială mai vaste şi mai solide au contribuit cu siguranță la îmbunătățirea abilităților cognitive şi sociale în ansamblu. Aceste efecte psihologice, împreună cu un grad mai mare de independență a oamenilor față de familii şi Biserică, implicată de o asemenea siguranță, explică de ce acest sistem a încurajat şi încurajează fenomenul inovator, atât în Anglia, cât şi în lumea modernă.[61]

Pe măsură ce fenomenul foametei şi cel al subnutriției s-au redus, atât şcolile formale, cât şi normele sociale privind alfabetizarea au putut exercita o influență şi mai puternică asupra dezvoltării cognitive din Europa preindustrială. Aşa cum am văzut în Preludiu, protestantismul a impulsionat difuzarea timpurie a alfabetizării şi a educației pe întreg teritoriul Europei şi a exercitat presiune asupra Bisericii, astfel încât aceasta să-şi dezvolte propriile variante educaționale. Martin Luther a transferat misiunea educării tineretului pe umerii guvernului, iar şcolile care s-au dezvoltat ulterior în Germania au devenit un model pentru celelalte țări. În New England puritană, de pildă, în deceniul 1630–1640, guvernul local a deschis şcoli publice şi un colegiu (Harvard), în scopul pregătirii pastorale, majoritatea absolvenților urmând să slujească în congregații unitariene. Totuşi, chiar înainte de deschiderea şcolilor formale, părinții puritani căutau modalități de a-şi învăța copiii să citească, să scrie şi să socotească. Protestanții credeau, de asemenea, că fetele trebuie să beneficieze de educație, ceea ce a dus la apariția unei categorii de mame cu un nivel de instrucție mai ridicat. Aşa cum am observat, alfabetizarea mamelor a influențat covârşitor starea de sănătate şi dezvoltarea abilităților cognitive ale copiilor.[62]

Toate aceste aspecte la un loc ne oferă motive serioase să credem că membrii multor comunități europene preindustriale cultivau trăsături psihologice care le sporeau inventivitatea, fapt care a dus la rândul său la dinamizarea creierului colectiv.

Psihologie şi inovație în lumea modernă

Odată ce vom reuşi să identificăm modul în care psihologia europenilor din perioada premodernă a evoluat discret în fundal timp de cel puțin opt sute de ani, ne va fi mai uşor să înțelegem cum a fost asamblat motorul inovației care a propulsat Revoluția Industrială. Evident, sunt mulți factori economici şi geografici care au avut rolul lor, dar dacă în creierul colectiv al Europei există un ingredient secret, acela este setul psihologic format din individualism, orientare analitică, gândire de tip joc cu sumă pozitivă şi prosocialitate impersonală, toate acestea existând latent de sute de ani. Relația dintre psihologie şi inovație poate fi observată şi în zilele noastre. Folosind datele despre brevetele de invenție pentru a evalua rata inovațiilor, Figura 13.5 arată că în țările individualiste inovațiile sunt mult mai numeroase. Raportul se păstrează şi când influența diferențelor în privința educației formale, a latitudinii, a formelor de protecție legală, a confesiunilor religioase şi a procentului populației de origine europeană se menține constantă statistic sau dacă facem comparația doar între țări de pe acelaşi continent. Raportul rămâne neschimbat chiar dacă luăm în considerare doar inovațiile de mare impact – brevete citate de brevete ulterioare –, şi nu numărul total de inovații.

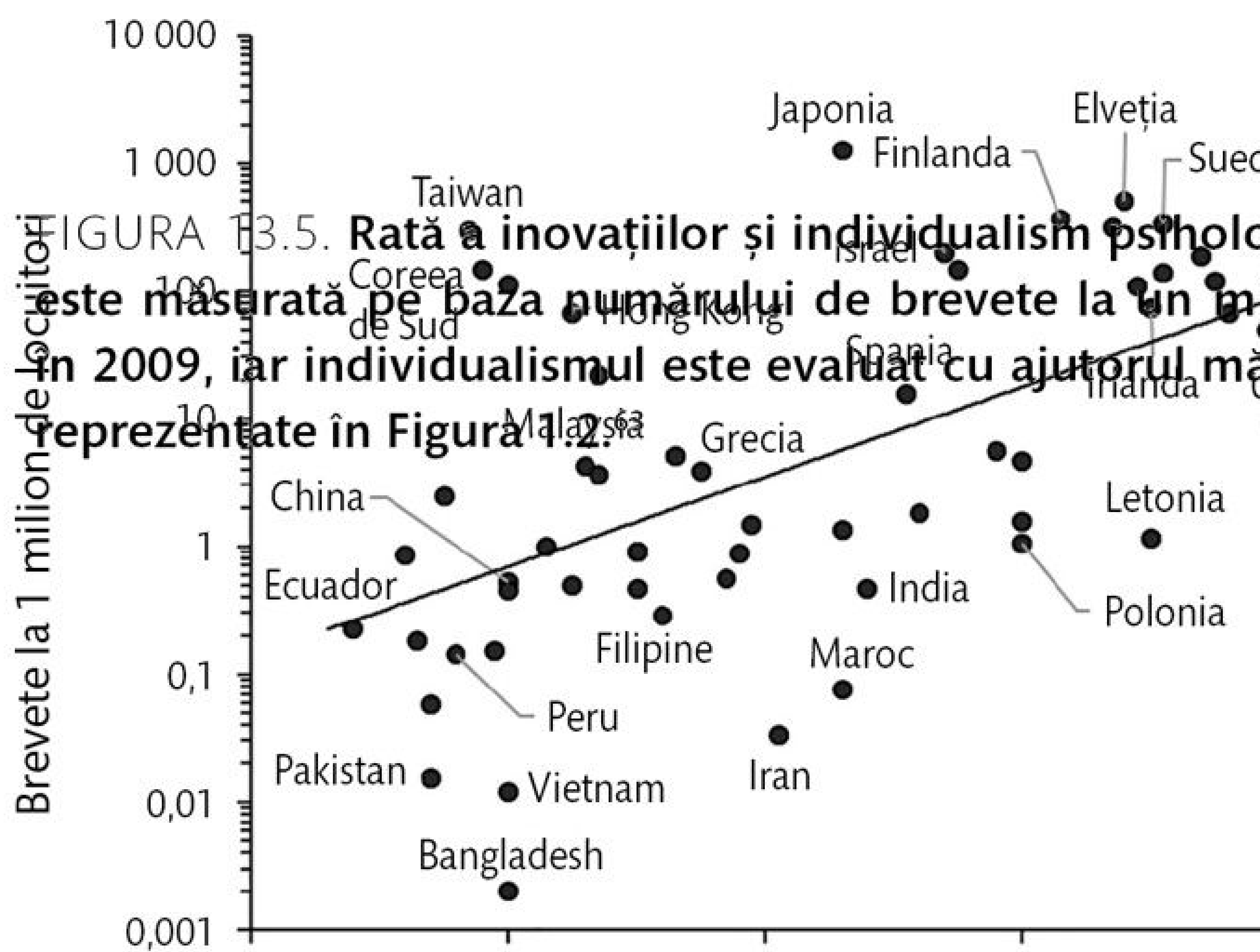


FIGURA 13.5. **Rată a inovațiilor și individualism psiholo… este măsurată pe baza numărului de brevete la un m… în 2009, iar individualismul este evaluat cu ajutorul mă… reprezentate în Figura 1.2.**

Evident, în această analiză considerată separat, nu putem fi siguri de relația de cauzalitate dintre complexul individualismului şi diferențele în fenomenul inovației observat în țări diferite. Totuşi, acesta este cu siguranță tipul de raport pe care-l aşteptăm în lumina dovezilor care fac legătura dintre psihologia WEIRD, pe de o parte, şi extinderea creierului colectiv şi intensitatea fenomenului inovator, pe de altă parte.[64]

Aceste date arată că diferențele sociale şi psihologice dintre populații – total independent de guverne şi de instituții formale – generează diferențe semnificative în rata inovațiilor. Şi, cel puțin înainte de mijlocul secolului al XVIII-lea, fenomenul inovator a constituit principalul motor al înfloririi economice, al prosperității şi longevității. Astfel, dacă înțelegem cum evoluția culturală a modelat instituțiile fundamentale ale familiei şi căsătoriei, şi în ce mod, la rândul său, acest proces a declanşat transformări sociale şi psihologice, putem dobândi o viziune mai clară asupra originilor lumii moderne, inclusiv a avuției sau a pauperității națiunilor.

Evadarea din cursă

În procesul menținerii unor venituri tot mai mari pe parcursul lungii perioade de schimbare – după anul 1800 – națiunile lumii creştine au mai beneficiat de un alt avantaj pe care nu l-am evidențiat încă. De-a lungul istoriei, multe societăți ale lumii au avut parte de perioade rapide de înflorire economică, dar au fost greu de susținut şi chiar mai greu de accelerat. Marea provocare constă în faptul că o creştere a prosperității declanşează în paralel şi o creştere a fertilității – femeile dau naştere unui număr mai mare de copii. De aici apare un fenomen pe care specialiştii în istoria economiei îl numesc „capcana malthusiană”: populațiile umane se pot înmulți în progresie geometrică (foarte rapid), ceea ce face dezvoltarea economică să nu poată să țină pasul. Totuşi, înflorirea economică propulsată de inovație din ultimele două sau poate mai multe secole a depăşit creşterea populației, astfel încât omul de rând a devenit mult mai bogat. Până acum m-am concentrat asupra modului în care psihologia WEIRD şi instituțiile sale asociate au contribuit la fenomenul inovației, dar tot aceste elemente au dus şi la o restrângere a fertilității.

Multe dintre normele ieşite din comun ale căsătoriei, existente în Europa preindustrială, au contribuit la limitarea fertilității feminine şi au scăzut creşterea populației. Mai întâi, pe baza cercetărilor contemporane, putem afirma că atât impunerea monogamiei, cât şi încetarea fenomenului căsătoriilor aranjate au dus la scăderea numărului de copii rezultați dintr-un cuplu, deoarece normele respective au condus la creşterea vârstei medii la care o femeie devenea soție (fapt care limita fereastra disponibilă concepției) şi la creşterea autorității soției, ambele fenomene având ca rezultat reducerea fertilității feminine. În al doilea rând, PMF a încurajat reşedința neolocală şi a generat o creştere a mobilității tinerilor (aceştia nemaiavând obligații față de rude). În general, orice element care contribuie la separarea unei femei de rudele ei de sânge sau de afini implică scăderea

fertilității acesteia, deoarece mama respectivă beneficiază de mai puțin sprijin în creşterea copiilor şi nu va mai fi supusă presiunilor repetate venite din partea rudelor intruzive care o îndeamnă să rămână însărcinată. În al treilea rând, spre deosebire de ce se întâmplă în alte societăți complexe, multe femei din Europa nu s-au căsătorit sau nu au devenit niciodată mame – Biserica le-a creat femeilor o portiță de scăpare de presiunea căsătoriei prin acceptarea lor în sânul ei – călugăria. În cele din urmă, şansa fetelor de a merge la şcoală – încurajată de protestantism – duce în general la scăderea fertilității. Aceasta se întâmplă din mai multe cauze, dar cea mai evidentă este că educația le permite femeilor să evite căsătoria pentru a-şi putea continua studiile. Adevărul este că populațiile Europei au devenit într-adevăr mai numeroase ca reacție la înflorirea economică de după anul 1500, dar instituțiile bazate pe rudenie şi normele matrimoniale au limitat această expansiune şi au transferat-o în mediul urban (prin intermediul fenomenului migrației).

Pe scurt, distrugerea instituțiilor bazate pe rudenie din Europa a ajutat la evitarea capcanei malthusiene prin încurajarea inovației, simultan cu restrângerea fertilității.[65]

La final, să facem un rezumat cât se poate de condensat al acestui capitol. Pentru a explica înflorirea economică impulsionată de inovație din ultimele secole, am demonstrat că schimbările sociale şi transformările psihologice generate de procesul de demontare a instituțiilor bazate pe rudenie, orchestrat de Biserică, a declanşat circuitul informațional printr-o rețea socială în expansiune care conecta intelectuali din întreaga lume creştină. În această demonstrație am evidențiat şapte elemente care au contribuit la creierul colectiv al Europei: 1) instituția uceniciei; 2) urbanizarea şi piețele impersonale; 3) ordinele monastice transregionale; 4) universitățile; 5) Republica Literelor; 6) societățile ştiințifice (împreună cu publicațiile aferente, cum ar fi Encyclopédie) şi 7) noile credințe religioase care nu doar că au promovat alfabetizarea şi educația, dar au şi conferit hărniciei, spiritului ştiințific şi realizărilor pragmatice o aură religioasă. Aceste instituții şi organizații, împreună cu un complex de transformări psihologice care i-au făcut pe oameni mai inventivi, dar mai puțin fertili, au dinamizat inovația limitând totodată înmulțirea populației şi au generat într-un final o prosperitate economică fără precedent.

14. Materia întunecată a istoriei

Oamenii sunt o specie culturală prin definiție. De mai bine de un milion de ani, rezultatele evoluției culturale cumulative – tehnologiile noastre complexe, limbile şi instituțiile – ne-au propulsat evoluția genetică, modelându-ne nu numai sistemele digestive, dinții, picioarele şi umerii, ci şi creierul şi psihologia. Centralitatea schimbărilor culturale a însemnat că, de la o generație la alta, tinerii implicați în procesul de învățare au fost nevoiți să îşi adapteze şi să îşi calibreze mintea şi corpul după un set în perpetuă schimbare de norme referitoare la împărțirea cu ceilalți, tabuuri alimentare,

roluri de gen, solicitări tehnice (de ex. arme de foc şi căutarea hranei în apele mării) şi convenții gramaticale. Totodată, evoluția culturală a favorizat o mulțime de artificii mentale, dintre care amintim ritualurile, practicile de socializare (de ex. poveştile spuse la culcare) şi jocurile care modelează psihologia oamenilor în feluri care îi ajută să se orienteze eficient în lumile lor construite cultural. Consecința acestor două procese de evoluție paralelă a genelor şi a culturii este că, pentru a putea înțelege psihologia umană, trebuie să luăm în calcul nu doar moştenirea genetică, ci şi modul în care mintea noastră s-a adaptat cultural şi ontogenetic la tehnologiile şi instituțiile locale – aparținând prezentului sau datând de câteva generații. Astfel, ar trebui să ne aşteptăm la o gamă bogată de psihologii culturale variate care să fie în consonanță cu societăți diverse. Evoluția culturală a psihologiei este materia întunecată care curge nevăzută de-a lungul istoriei.

Pentru a realiza o înțelegere a interacțiunii dintre instituții şi psihologie, am început să sondez în adâncuri pentru a ne concentra asupra celor mai vechi instituții fundamentale ale speciei noastre – cele legate de rudenie şi de religie. Dată fiind ancorarea lor în psihologia evoluată a speciei, nu este de mirare că instituțiile bazate pe rudenie au evoluat cultural devenind formula principală de organizare şi de extindere a rețelelor de cooperare proprii societăților de vânători-culegători. Totuşi, după începuturile agriculturii sedentare, nevoia de a controla teritorii în fața concurenței agresive dintre grupuri a determinat intensificarea instituțiilor bazate pe rudenie, ceea ce a dus la formarea de seturi de reguli care normează organizarea clanurilor, căsătoriile între veri, proprietatea comună, tradiția patrilocală, filiațiile segmentare şi venerarea strămoşilor. Odată cu extinderea societăților, instituțiile politice care s-au bucurat de cel mai mare succes au rămas strâns legate de relațiile de rudenie. Chiar şi după apariția statelor premoderne, cu forțele lor militare şi sistemele birocratice specializate în colectarea impozitelor, instituțiile bazate pe rudenie au continuat să domine viața atât la nivelul elitelor, cât şi al straturilor de jos. Toate acestea înseamnă că putem identifica originile unei părți din diversitatea psihologică pe care o observăm în factorii ecologici, climatici şi biogeografici care au influențat formarea statelor şi a instituțiilor bazate pe rudenie.

În paralel cu rudenia, atât religiile, cât şi ritualurile au evoluat din punct de vedere cultural de-a lungul epocilor, focalizând aspecte ale psihologiei evoluate a speciei noastre în moduri care extind sfera socială şi încurajează cooperarea între membrii unor largi grupuri. Cu toate acestea, apariția diverselor religii universalizante odată cu dezvoltarea imperiilor cosmopolite a creat noi contexte în care evoluția culturală putea „experimenta” pentru a vedea cum funcționează diverse recomandări şi interdicții referitoare la căsătorie şi la familie. Unele credințe universalizante susțineau ideea căsătoriei cu rude apropiate (zoroastrismul), în timp ce altele interziceau legături de căsătorie permise anterior, cum ar fi cele între veri sau afini. Tot astfel, alte religii le permiteau bărbaților să-şi ia cât de multe soții doreau (sau îşi permiteau), în timp ce altele limitau numărul soțiilor la patru şi porunceau egalitate în rândul acestora (islamul). La începutul primului mileniu al erei noastre, Imperiul Roman era un creuzet efervescent al concurenței dintre religii, printre care se număra vechea religie de stat a

imperiului, alături de iudaism, zoroastrism, mitraism, un potpuriu de credințe creştine şi o panoplie de religii locale. Din acest creuzet, o anumită tulpină a creştinismului a găsit din întâmplare un set bizar de tabuuri, interdicții şi recomandări referitoare la căsătorie şi la familie care, finalmente, s-au cristalizat în Programul Matrimonial şi Familial al Bisericii.

Aceste interdicții şi recomandări, insuflate populațiilor creştine în timpul dominației Bisericii Apusene timp de sute de ani (săgeata A din Figura 14.1), au modificat viața socială (săgeata B) şi psihologia (săgeata C) prin distrugerea organizațiilor bazate pe relații intensive de rudenie. Aceste schimbări au favorizat o psihologie mai individualistă, cu o componentă analitică mai pronunțată, marcată puternic de un sentiment de vină, concentrată asupra intenționalității (în judecarea altora), dar mai puțin limitată de tradiție, de autoritatea vârstnicilor şi de conformare la cerințe şi aşteptări, în general. Este posibil ca eliminarea poligamiei şi înăsprirea constrângerilor asupra sexualității masculine să fi inhibat spiritul de competiție şi dorința de a dobândi un statut mai proeminent tipic masculine, ceea ce a dus probabil la anihilarea gândirii de tip joc cu sumă nulă, a nerăbdării şi a asumării riscurilor. Schimbările sociale şi psihologice antrenate de disoluția instituțiilor bazate pe rudenie au pregătit terenul pentru intensificarea urbanizării, pentru extinderea piețelor impersonale (săgețile D şi E) şi pentru asociațiile voluntare aflate în concurență, precum municipalități, ghilde şi universități. Prin facilitarea şi impunerea interacțiunilor impersonale în diverse moduri centrele urbane şi piețele comerciale au stimulat şi mai mult prosocialitatea impersonală şi respectarea regulilor impersonale, încurajând în acelaşi timp anumite calități personale precum răbdarea, gândirea de tip joc cu sumă pozitivă, autodisciplina şi gestionarea chibzuită a resurselor de timp (săgețile F şi G). Este posibil ca, prin generarea crescândă a unei diviziuni a muncii, în cadrul căreia din ce în ce mai multe persoane îşi puteau alege ocupațiile şi nişele sociale, aceste noi medii sociale să fi dus la apariția unor profiluri de personalitate mai diferențiate care au devenit setul WEIRD-5 şi să fi consolidat înclinațiile spre atribuirea dispozițională în aprecierea altor oameni şi grupuri.

Fermentarea tăcută a acestor schimbări psihologice şi sociale a influențat formarea guvernelor, a legilor, a credințelor religioase şi a instituțiilor economice în a doua jumătate a Evului Mediu şi mai târziu. Crearea de legi, de exemplu, axate pe individ şi proprietățile personale ale acestuia („drepturi") are sens doar pentru cei care trăiesc în comunități cu legături familiale slabe, mobilitate relațională semnificativă şi o psihologie individualistă în dezvoltare care împarte lumea în categorii dispoziționale („este o persoană demnă de încredere"). În schimb, dacă o persoană locuieşte într-o comunitate în care legăturile relaționale sunt centrale, iar oamenii sunt judecați mai ales pe baza legăturilor familiale şi sociale, construirea legii şi a guvernului în jurul drepturilor individuale ar fi ilogică, nerezonând cu înclinațiile psihologice ale oamenilor.

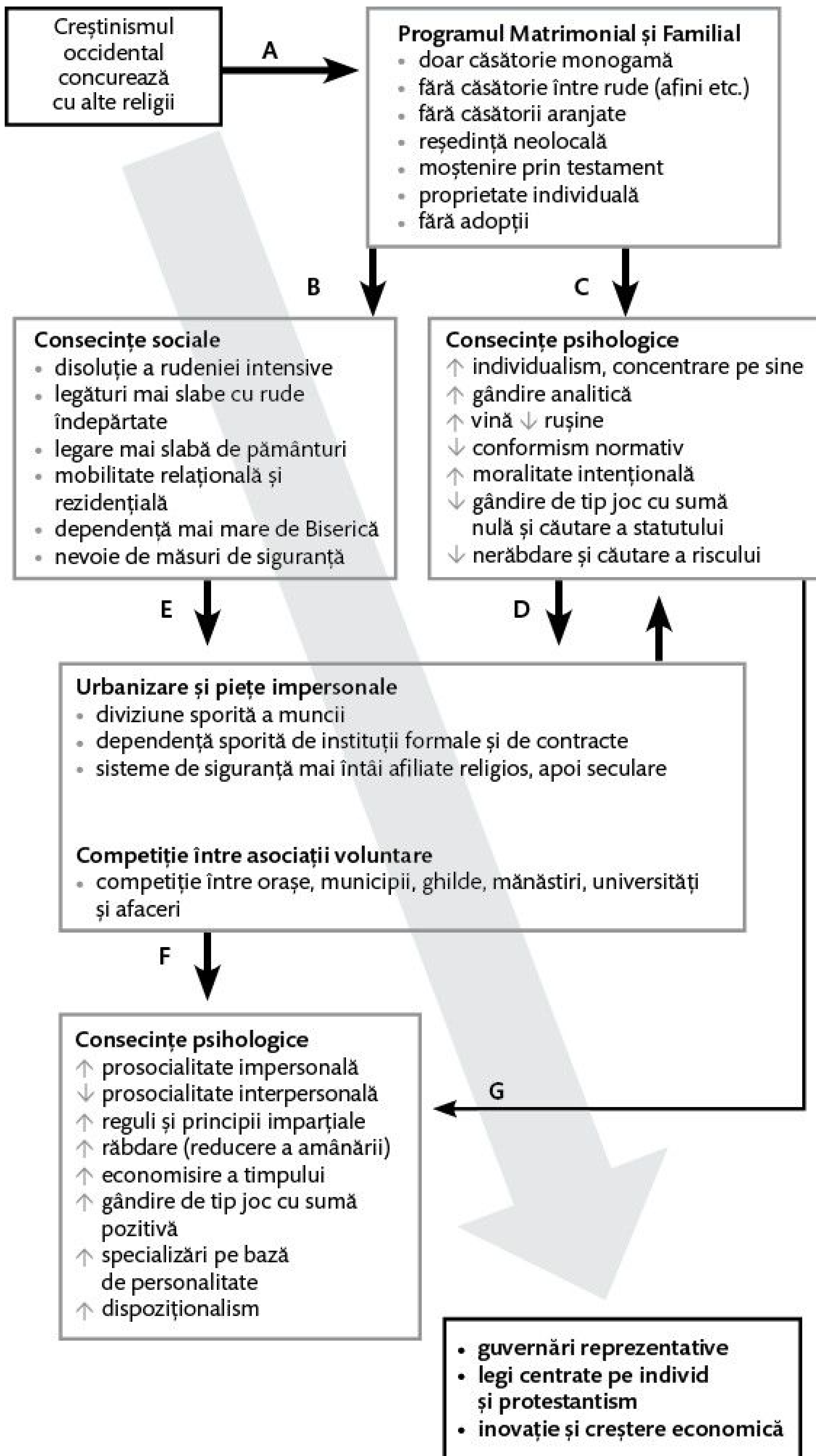

Creștinismul occidental concurează cu alte religii
A
Programul Matrimonial și Familial
• doar căsătorie monogamă
• fără căsătorie între rude (afini etc.)
• fără căsătorii aranjate
• reședință neolocală
• moștenire prin testament
• proprietate individuală
• fără adopții
B
C
Consecințe sociale
• disoluție a rudeniei intensive
• legături mai slabe cu rude îndepărtate
• legare mai slabă de pământuri
• mobilitate relațională și rezidențială
• dependență mai mare de Biserică
• nevoie de măsuri de siguranță
Consecințe psihologice
↑ individualism, concentrare pe sine
↑ gândire analitică
↑ vină ↓ rușine
↓ conformism normativ
↑ moralitate intențională
↓ gândire de tip joc cu sumă nulă și căutare a statutului
↓ nerăbdare și căutare a riscului
E
D
Urbanizare și piețe impersonale
• diviziune sporită a muncii
• dependență sporită de instituții formale și de contracte
• sisteme de siguranță mai întâi afiliate religios, apoi seculare
Competiție între asociații voluntare
• competiție între orașe, municipii, ghilde, mănăstiri, universități și afaceri
F
Consecințe psihologice
↑ prosocialitate impersonală
↓ prosocialitate interpersonală
↑ reguli și principii imparțiale
↑ răbdare (reducere a amânării)
↑ economisire a timpului
↑ gândire de tip joc cu sumă pozitivă
↑ specializări pe bază de personalitate
↑ dispoziționalism
G
• guvernări reprezentative
• legi centrate pe individ și protestantism
• inovație și creștere economică

FIGURA 14.1. Privire de ansamblu asupra principalelor procese descrise în lucrarea de față

În capitolul precedent am examinat modul în care evoluția culturală – în urma transformării rolului legăturilor de rudenie și a intensificării urbanizării – a dus la extinderea creierului colectiv și a modificat aspecte centrale ale psihologiei în moduri care probabil au dinamizat inovația, au redus fertilitatea şi au impulsionat dezvoltarea economică. Am văzut cum aceste schimbări sociale şi psihologice permanente au declanşat progresiv circuitul de idei, credințe, practici şi tehnici în interiorul unei rețele din ce în ce mai extinse de minți interconectate, fiecare motivată să producă idei noi şi să interogheze vechile presupoziții. Lucrurile s-au întâmplat în numeroase feluri, inclusiv prin răspândirea alfabetizării (grație protestantismului), prin înmulțirea vertiginoasă a societăților științifice şi prin accelerarea circulației unui număr tot mai mare de artizani, savanți şi negustori între oraşe europene separate de distanțe mari.

Acum, în urma acestei treceri în revistă, să revenim la trei întrebări esențiale pe care le-am lansat în primul capitol:

1. Cum putem explica variaţia psihologică globală şi, mai ales, variaţia evidenţiată în această lucrare (Tabelul 1.1)? Răspuns: Pentru a explica variaţia psihologică în ansamblu, trebuie să examinăm modurile şi locurile diferite în care s-a desfăşurat istoria şi să luăm în calcul coevoluţia minţii umane şi a diverselor tehnologii, instituţii şi limbi. Concentrându-mă asupra tiparelor psihologice evidenţiate în Tabelul 1.1, m-am focalizat asupra evoluţiei care are legătură cu 1) relaţiile intensive de rudenie 2) pieţele impersonale şi urbanizarea 3) concurenţa între asociaţiile voluntare şi 4) o diviziune complexă a muncii însoţită de mobilitate individuală.

2. De ce sunt societăţile WEIRD atât de ieşite din comun, ocupând uneori extremităţile spectrelor distribuţiei globale a psihologiei şi comportamentului? Răspuns: Acea varietate a creştinismului care a devenit ulterior Biserica Romano-Catolică a descoperit un set de practici matrimoniale şi familiale care au demolat instituţiile bazate pe rudenie ale Europei. Această transformare din temelii a vieţii sociale a orientat aceste populaţii într-o direcţie inaccesibilă până atunci şi a pregătit terenul pentru apariţia societăţilor voluntare, a pieţelor impersonale, a oraşelor libere etc.

3. Ce rol au jucat aceste diferenţe în Revoluţia Industrială şi în extinderea globală a Europei în ultimele secole? Răspuns: În Evul Mediu matur, transformările sociale şi psihologice declanşate de Biserică făcuseră unele comunităţi europene să intre sub influenţa ideilor referitoare la drepturi individuale, la responsabilitate personală, la

principii abstracte, la legi universale şi la importanţa extraordinară a stărilor mentale. Acest fapt a fertilizat terenul psihologic pentru dezvoltarea guvernelor reprezentative, pentru legitimitatea constituţională, pentru credinţele religioase individualiste, precum şi pentru ascensiunea legii şi a ştiinţei occidentale. Aceste schimbări au accelerat transformările sociale şi psihologice care au dinamizat inovaţia şi dezvoltarea economică.

Arme, virusuri şi alţi factori

În anul 1000, în zorii transformărilor din Europa, lumea se afla într-o stare de inegalitate economică şi probabil destul de diversă din punct de vedere psihologic. Fiind propulsate de dezvoltarea timpurie a producției de hrană, cele mai urbanizate şi mai prospere societăți erau în Eurasia – Orientul Mijlociu, India şi China. Reliefând acest model în lucrarea sa câştigătoare a Premiului Pulitzer Arme, virusuri şi oțel, Jared Diamond demonstrează că Eurasia şi Orientul Mijlociu în special au pornit cu un avantaj în formarea unor societăți complexe pentru că aceste regiuni au avut parte de majoritatea celor mai productive recolte din lume şi de mamiferele cel mai uşor de domesticit.

În Eurasia se găsesc strămoşii sălbatici ai grâului, orzului, meiului, ovăzului şi orezului, alături de vaci, cai, porci, capre, oi, bivoli şi cămile. Pe de altă parte, Americile aveau doar câteva plante în stare sălbatică şi câteva animale uşor de domesticit şi productive. Porumbul, hrana de bază a Lumii Noi, a necesitat numeroase schimbări genetice pentru a trece din forma lui sălbatică într-o plantă cultivabilă – prin urmare a fost un drum lung. În privința animalelor domesticite, Americile au avut parte de lame, porci de Guineea şi curcani – care nu puteau fi exploatate ca animale de tracțiune, la fel ca boii, caii, bivolii sau măgarii, pentru arat, cărat poveri şi măcinat. În Australia, culturile şi animalele erau chiar mai puține decât pe continentul american.[1]

Accentuând aceste inegalități în domeniul faunei şi florei, societățile complexe ale Eurasiei s-au dezvoltat mai rapid şi datorită unei orientări geografice de la vest la est care a generat dezvoltarea rapidă şi răspândirea noilor recolte, a cunoştințelor agricole, a animalelor domestice şi a abilităților tehnologice. După cum am discutat în capitolul 3, această orientare geografică a alimentat probabil concurența susținută dintre societăți, fapt ce a impulsionat complexitatea economică şi politică.

Considerate în ansamblu, elementele argumentului lui Diamond explică limpede motivul pentru care ne aşteptăm ca societățile cele mai puternice şi mai vaste să apară mai întâi în Eurasia, nu pe continentul american sau în Australia, în Africa, în Noua Guinee sau în Oceania, indicându-ne până şi locul unde să ne aşteptăm să le aflăm: pe „latitudinile norocoase” care străbat China, India, Orientul Mijlociu şi Marea Mediterană.[2]

Argumentul lui Diamond explică majoritatea inegalității globale pe care o constatăm în lumea anului 1000 d.Hr. Studii ulterioare, care i-au testat ideile, au confirmat că factori biogeografici precum disponibilitatea animalelor care puteau fi domesticite, potențialul pentru irigații şi orientarea axelor continentale sunt asociate cu dezvoltarea agriculturii intensive, care, la rândul său, a dus la apariția primelor state. Beneficiind de un avantaj față de alte popoare din alte regiuni, aceste populații au dezvoltat ulterior societăți mai extinse, ierarhii politice, economii complexe, centre urbane şi tehnologii sofisticate.[3]

Cu toate acestea, puternica relație pozitivă dintre aceste avantaje şi prosperitatea economică ulterioară s-a diminuat după anul 1200, pe măsură ce populațiile Europei care nu avuseseră nici forme statale timpurii, nici agricultură au început să cunoască un avânt economic. De fapt, economiile prospere din această perioadă de înflorire se aflau în unele dintre locurile unde agricultura şi statele au apărut mai târziu în context eurasiatic: Anglia, Scoția şi Olanda. În ultimele două secole, aceste regiuni, împreună cu societățile descendente din cea britanică, precum Statele Unite, au cunoscut o înflorire economică fără precedent în istoria umanității (Figura 13.1).[4]

Prezentarea mea preia povestea inegalității globale din punctul în care se opreşte explicația lui Diamond – aproximativ anul 1000 – şi plasează în centru coevoluția instituțiilor şi psihologiei. Într-un sens istoric profund, abordarea lui Diamond explică de ce la începutul celui de-al doilea mileniu Said ibn Ahmad considera că un număr restrâns de civilizații, printre care şi propria lui civilizație, sunt superioare lumilor „barbare" din nord şi din sud. Societățile antice din Orientul Mijlociu şi din bazinul Mării Mediterane, ale căror origini coincid cu zorii agriculturii, lăsaseră o moştenire culturală covârşitoare lumii islamice a lui Said, care a reuşit să-şi mențină dominația până la sfârşitul secolului al XVI-lea. Totuşi, abordarea de tip biogeografic a lui Diamond nu ne ajută să înțelegem de ce Revoluția Industrială a început în Anglia sau de ce Iluminismul scoțian şi-a trimis primele raze în Edinburgh şi Glasgow. Doar prin analiza schimbărilor sociale şi psihologice induse de reorganizarea familiei de către Biserică putem înțelege traseul ciudat al Europei şi modelele de inegalitate globală din ultimele secole care au decurs de aici.[5]

Totuşi, recunoaşterea impactului cultural şi psihologic rezultat dintr-o lungă istorie de complexitate socială ne ajută să înțelegem de ce unele societăți – cum ar fi cea japoneză, cea sud-coreeană şi cea chineză – au reuşit să se adapteze relativ repede la configurațiile economice şi la oportunitățile globale create de societățile WEIRD. Probabil că doi factori sunt de o importanță maximă. Mai întâi, toate aceste societăți au avut o lungă istorie de culturi agricole şi guverne la nivel statal care au încurajat evoluția valorilor culturale, a tradițiilor şi a normelor care susțineau educația formală, hărnicia şi o capacitate de autocontrol în sensul amânării satisfacției. Acestea pot fi considerate adaptări culturale preexistente care, întâmplător, s-au potrivit perfect cu noile instituții dobândite din societățile WEIRD. În al doilea rând, organizarea ierarhică a acestor societăți le-a permis să adopte rapid şi să implementeze instituții-cheie bazate pe rudenie, constituite după

modelul societăților WEIRD. Japonia, de pildă, a început încă din anii 1880 să copieze instituții civile de tip WEIRD în timpul Restaurației Meiji, care includeau şi interdicțiile referitoare la poligamie. Tot astfel, aşa cum am observat anterior, guvernul comunist chinez a inițiat un program în anii 1950 pentru abolirea clanurilor, a poligamiei, a aranjamentelor matrimoniale, a căsătoriilor între rude apropiate şi a moştenirii exclusiv patriliniare (fetele aveau dreptul la o parte egală de moştenire). În Coreea de Sud guvernul a promulgat în 1957 un cod civil de tip occidental care prevedea consimțământul ambilor miri la căsătorie, interzicea căsătoria cu mai multe femei, precum şi pe cea cu rude de sânge sau prin alianță până la veri de gradul al treilea. De atunci până în prezent s-au mai introdus un număr de amendamente care au deviat societatea sud-coreeană din ce în ce mai mult de la direcția relațiilor de rudenie de tip patriarhal. Într-un final, în 1991, moştenirea a devenit bilaterală, astfel încât fiii şi fiicele beneficiază acum în mod egal de moştenire. În aceste trei societăți asiatice modelul matrimonial european care a ajuns să domine Europa medievală sub influența Bisericii Catolice a fost introdus rapid de sus în jos.[6]

Aici, marea diferență față de Europa preindustrială este că aceste societăți asiatice din secolele XIX–XX au reuşit, de asemenea, să copieze şi să adapteze versiuni operaționale ale guvernelor reprezentative, coduri de legi occidentale, universități, programe ştiințifice de cercetare şi organizații moderne de afaceri în moduri care le permit să se racordeze direct la economia globală. Instituții moderne formale sunt disponibile acum aproape în formă finală, deşi reuşita lor depinde de psihologia culturală a populației.[7]

Abordarea mea poate clarifica şi motivul pentru care populațiile care beneficiază în mod special de o tradiție agricolă bogată, aşa cum este cazul Egiptului, al Iranului şi al Irakului, nu au reuşit să se adapteze pe deplin la instituțiile economice şi politice moderne care au apărut prima oară în Europa. Aceste societăți au menținut structuri de rudenie intensive, probabil din motive religioase. Din câte se pare, islamul, în mare parte datorită tradițiilor sale de moştenire purtând girul divinității (fetele trebuie să moştenească jumătate din ceea ce moştenesc fiii), a propulsat răspândirea sau măcar a contribuit la încurajarea unei practici endogame rar întâlnite, prin care fiicele se căsătoresc cu fiii unchiului patern.

Mai precis, pe măsură ce societățile agricole şi pastorale au adoptat islamul, necesitatea de a apăra proprietatea funciară a familiei de posibile pierderi survenite ori de câte ori se căsătorea una dintre fiice cu un bărbat din afara familiei (membru al unui alt clan) a favorizat căsătoria în cadrul aceluiaşi clan pentru a evita scăderea averii – pământurile reprezintă averea principală a multor societăți de acest fel. Acest obicei încurajează relații bazate pe rudenie deosebit de puternice care, după cum am arătat, favorizează anumite moduri de gândire şi de simțire, împreună cu anumite instituții formale (de ex. nu democrația).[8]

ABUNDENȚĂ ŞI PSIHOLOGIE

Multe persoane din categoria WEIRD au un set de credințe populare care le fac să considere că orice diferențe de ordin psihologic observate între populații se datorează diferențelor economice – diferențe de venit, avere şi siguranță materială. Această presupunere are şi o componentă de adevăr. Transformările psihologice pot apărea facultativ când oamenii se confruntă brusc cu lipsuri; sau schimbările pot apărea când bebeluşii şi copiii se adaptează în timpul dezvoltării psihologice şi fiziologice la medii mai pline de resurse şi mai sigure – am observat aceste efecte când am analizat influența sistemelor de asigurare socială asupra inovației (capitolul 13). Ele se pot manifesta şi pe măsură ce oamenii învață, prin adaptare, cele mai eficiente strategii, motivații şi perspective asupra lumii de la ceilalți membri ai comunității sau ai rețelelor sociale – anumite înclinații psihologice, abordări şi abilități vor avea mai mult sau mai puțin succes în contexte de sărăcie, constrângere sau incertitudine.[9]

Totuşi, nu avem motive suficiente să credem că o avere din ce în ce mai consistentă a întețit primele scântei care au aprins lumea modernă. În spațiul creştin european, veniturile crescânde şi siguranța materială au fost, cel puțin într-o primă fază, o consecință, nu o cauză, a instituțiilor bazate pe rudenie, în plină schimbare, şi a tiparelor psihologice care sufereau procese de transformare. Pentru a înțelege acest fenomen, să ne concentrăm pe patru aspecte. Mai întâi, ordinea schimbărilor istorice arată că averea, venitul şi siguranța materială (stabilitatea) – pe care de aici înainte le vom denumi prin termenul de „abundență” – nu reprezintă factorii motrici inițiali, întrucât acestea se modelează conform tiparelor instituționale şi psihologice schițate anterior. Mai precis, pe baza arhivelor tribunalelor, a terminologiilor referitoare la gradele de rudenie, a cronicilor Bisericii şi a altor surse de date, putem deduce că modificările în sistemul de rudenie european au precedat cu mult creşterea nivelului bunăstării. Tot astfel, din surse literare, din scrieri cu profil juridic şi din tiparele mobilității personale aflăm că primele transformări psihologice privind individualismul şi independența au avut loc înainte de vreo creştere semnificativă a abundenței. În al doilea rând, aşa cum am observat de multe ori, multe dintre aceste analize ale variației psihologice prezentate în această lucrare mențin constant din punct de vedere statistic impactul averii, al venitului şi chiar modul subiectiv în care oamenii se raportează la siguranța materială. Uneori, aceste valori ale abundenței indică un număr de relații independente de trăsăturile psihologice, dar în general nu se înregistrează nici un efect. Atunci când efectele abundenței devin prezente, ele sunt de obicei diminuate în comparație cu factorii pe care i-am evidențiat deja: religia, organizațiile bazate pe rudenie, piețele impersonale şi concurența între grupuri.[10]

Pentru a observa şi mai clar acest fenomen, să luăm în calcul un al treilea aspect: tiparele anticipate ale variației psihologice apar atât la nivelul elitelor, cât şi în rândul populației sărace. În toate societățile stratificate, membrii claselor dominante sunt bine hrăniți, bogați şi, de obicei, au un sentiment de siguranță (cel puțin în comparație cu cei defavorizați) – aşadar, cu toții cunosc efectele psihologice ale abundenței. Să luăm un caz concret, studiat în capitolul 6 – acela al diplomaților ONU, al managerilor din

sistemul corporatist sau al directorilor de companii. Toţi aceştia se bucură de confort material, dar înclinaţiile lor spre (1) onestitate impersonală (parcare neregulamentară, vezi Figura 6.11); (2) moralitate universală (comit sperjur în instanţă pentru a-şi apăra prietenii imprudenţi, vezi Figura 6.7) şi (3) nepotism (îşi angajează rudele în funcţii de conducere) variază enorm şi pot fi explicate prin măsurile noastre referitoare la intensitatea relaţiilor de rudenie şi la gradul de expunere la influenţa Bisericii. De fapt, am constatat aceeaşi măsură a variaţiei psihologice în rândul acestei categorii sociale de vârf, bine dotate material, exact ca în cazul eşantioanelor de studenţi şi al sondajelor reprezentative la nivel naţional. De aici tragem concluzia că abundenţa joacă un rol redus în modelarea acestor diferenţe psihologice la nivel global.[11]

Aceste modele se conturează şi mai clar când ne gândim la pionierii Revoluţiei Industriale. Clasele dominante din Europa modernă timpurie deţineau majoritatea averilor. Cu averea se cumpără forţa armată, iar forţa armată cumpără siguranţa. Dacă o psihologie WEIRD mai accentuată a fost impulsionată de abundenţă, atunci cei care au alimentat motoarele antreprenoriale ale Revoluţiei Industriale nu au fost alţii decât aristocraţii europeni. În schimb, după cum am văzut, cei care au investit primii în companii pe acţiuni, care au inventat tiparul, motorul cu aburi şi maşina de filat au fost individualişti citadini, meşteşugari şi membri ai clerului. Aristocraţii au procedat exact invers: s-au înglodat în datorii din cauza cheltuielilor extravagante în loc să facă economii şi să-şi investească averile pe termen lung. Acest comportament este exact opusul a ceea ce ar fi logic să decurgă dintr-o abordare motivată de abundenţă.[12]

La capătul opus al spectrului abundenţei, aflăm din nou o variaţie psihologică semnificativă. Să ne amintim diferenţele în prosocialitatea impersonală observate în rândul vânătorilor-culegători, al crescătorilor de animale şi al populaţiilor care practică agricultura de subzistenţă din toată lumea. Mulţi dintre membrii acestor populaţii supravieţuiesc cu mai puţin de doi dolari pe zi. Perioadele de foamete, de secetă, tornadele, vătămările şi bolile reprezintă ameninţări reale la adresa vieţii acestor oameni şi a familiilor lor. Cu toate acestea, cercetătorii au descoperit nu doar că există variaţii psihologice semnificative printre membrii acestor populaţii, dar şi că factorii cei mai importanţi care explică felul echitabil în care sunt trataţi străinii are legătură cu religia şi cu implicarea în schimburi comerciale. Această corelaţie şi-a păstrat intensitatea şi în cazul în care am menţinut constante influenţele nesemnificative şi neomogene ale abundenţei.[13]

Astfel ajungem la al patrulea punct. În timp ce unii cercetători au încercat să demonstreze că abundenţa şi siguranţa materială pot transforma direct anumite aspecte psihologice – cum ar fi nerăbdarea sau încrederea –, multe aspecte psihologice pe care le-am descris aici nu au fost niciodată corelate cu abundenţa. De pildă, nimeni nu a explicat sau demonstrat vreodată că un nivel mai ridicat al bogăţiei îmbunătăţeşte abilităţile analitice ale oamenilor, îi face să acorde o mai mare importanţă intenţionalităţii în privinţa judecăţilor morale sau să simtă vină în loc de ruşine.

Concluzia este că un nivel crescut al bogăției, al veniturilor şi al siguranței materiale este parte integrantă a povestirii şi este foarte probabil că are rolul lui, dar nici nu a declanşat şi nici nu a propulsat transformări psihologice pe parcursul ultimelor cincisprezece secole.

GENELE CONTRIBUIE LA DIVERSITATEA PSIHOLOGICĂ GLOBALĂ?

Pentru a explica originile psihologiei WEIRD şi ale Revoluției Industriale, am afirmat că psihologia umană s-a transformat prin procese de dezvoltare şi de adaptare culturală, nu prin acțiunea selecției naturale asupra genelor. Este o explicație foarte sigură, având în vedere informațiile pe care le deținem acum despre modul în care învățarea culturală, instituțiile, ritualurile şi tehnologiile ne modelează psihologia, creierul (de ex. abilitatea de a citi) şi hormonii (de ex. monogamia) fără a interveni asupra genelor noastre.[14]

Se poate totuşi ca progresele economice şi culturale pe care le-am descris să fi generat o anumită presiune asupra genelor în privința selecției, favorizând unele dintre aceleaşi diferențe psihologice. Este important să abordăm frontal această posibilitate din mai multe motive. Mai întâi, aşa cum am observat anterior, produsele evoluției culturale au modelat evoluția genetică a speciei noastre încă din Epoca Pietrei. Iar în mileniile recente, revoluția agricolă şi domesticirea animalelor au continuat să modifice genomul uman într-o multitudine de feluri, inclusiv prin favorizarea genelor care le permit oamenilor să proceseze mai eficient atât laptele, cât şi alcoolul. Astfel, ideea că genomul nostru poate fi influențat de cultură are acum o bază stabilă. În al doilea rând, atât psihologia tribală evoluată, cât şi înclinațiile noastre WEIRD spre explicații atribuite comportamentului pe baza dispozițiilor ne determină să vedem diferențe înnăscute sau esențiale acolo unde ele nu există. Această prejudecată în explicații i-a determinat pe unii cercetători să presupună că diferențele psihologice – observate sau deduse din anumite date – dintre populații se datorează diferențelor genetice. Persistența acestei prejudecăți ne obligă să căutăm dovezi cât se poate de clare.[15]

În ansamblu, multitudinea direcțiilor de cercetare explorate în lucrarea de față sugerează că procesele culturale au dominat formarea diversității psihologice evidente la nivel planetar, precum şi în interiorul Europei, al Chinei şi al Indiei. Deşi selecția naturală care a acționat asupra genelor se poate să fi reacționat lent la lumea creată de credințele religioase, de instituțiile şi de schimbările economice pe care le-am descris, există mai multe motive care ne determină să conchidem că, probabil, genele au o contribuție limitată la varietatea contemporană. Şi chiar dacă au vreo contribuție, aceasta acționează în direcția opusă față de cea la care ne aşteptăm în general.

În sensul cel mai larg, procesele evolutive culturale sunt rapide şi intense în comparație cu acțiunea selecției naturale asupra genelor. Cu alte cuvinte, de-a lungul mai multor sute de ani (aşa cum este cazul de față), adaptarea culturală va tinde să domine adaptarea genetică, deşi, pe termen lung, pe

parcursul mai multor milenii, evoluția genetică poate avea efecte mai extinse şi, în multe cazuri, poate duce lucrurile mai departe decât ar putea-o face doar cultura. Mai mult, prin „adaptarea” oamenilor – din punct de vedere psihologic – la mediile lor instituționale, evoluția culturală subminează adeseori (dar nu întotdeauna) forța selecției naturale care acționează asupra aceloraşi aspecte ale adaptării. Aşa cum am observat anterior, exemplul clasic în acest sens îl constituie evoluția pe parcursul a mii de ani a variantelor genetice care le permit adulților să descompună lactoza din lapte. Selectarea acestor variante genetice a început odată cu răspândirea culturală a creşterii animalelor (vaci, capre etc). Atât evoluția culturală, cât şi cea genetică au reacționat la acest fenomen. Membrii anumitor populații au conceput tehnici de preparare a brânzei şi a iaurtului care le-au dat adulților posibilitatea de a avea acces la bogăția nutritivă a laptelui fără ca ei să dispună de gene speciale. Variantele genetice care le permit adulților să proceseze lactoza s-au răspândit doar la membrii populațiilor în cadrul cărora aceste practici nu au evoluat niciodată cultural.[16]

Mai recent, forța evoluției culturale în detrimentul celei genetice este foarte evidentă în cercetarea contribuțiilor genetice şi culturale la performanțele educaționale din secolul XX. La populațiile de origine europeană, cercetătorii au identificat aproximativ 120 de gene asociate cu rezultatele şcolare. Genele au capacitatea de a influența performanțele şcolare în multe moduri, inclusiv prin modelarea capacității oamenilor de a sta multă vreme în acelaşi loc, de a-şi menține atenția concentrată, de a folosi metode contraceptive, de a evita drogurile şi de a-şi face temele, pe lângă aportul la rafinarea abilităților cognitive naturale. Studii realizate atât în Statele Unite, cât şi în Islanda scot la iveală că selecția naturală a redus frecvența acestor gene, ceea ce a avut ca rezultat o reducere a perioadei totale de studii cu 1,5 luni la fiecare generație. Cu alte cuvinte, acele gene care reduc probabilitatea ca oamenii să-şi continue studiile au devenit mai frecvente în cadrul acestor populații. Această reacție negativă la procesul de şcolarizare, indusă genetic, a fost anihilată de evoluția culturală care acționa rapid din direcția opusă. În aceeaşi perioadă, cultura a determinat o extindere a perioadei de studii cu 25,5 luni şi o creştere a coeficientului de inteligență cu 6–8 puncte la fiecare generație. În secolul XX, cultura a determinat o creştere a realizărilor educaționale ale americanilor cu o perioadă de 9–11 ani, în timp ce selecția naturală a dus la o scădere a acestora cu mai puțin de opt luni.[17]

Acum, în prezentarea istorică pe care am făcut-o, s-ar putea ca procesele de adaptare create de evoluția culturală şi de cea genetică să fi acționat în aceeaşi direcție. Atâta vreme cât succesul social şi economic a continuat să fie strâns legat de supraviețuire şi de reproducere, este posibil ca atât evoluția culturală, cât şi cea genetică să fi favorizat o psihologie cu un caracter WEIRD mai pronunțat. Cu toate acestea, avem motive întemeiate să presupunem că lucrurile nu au stat aşa şi că selecția naturală a fost nevoită să se confrunte cu forțe ostile foarte puternice în comparație cu evoluția culturală. O mare parte a activității instituționale şi psihologice s-a desfăşurat în zone ale Europei aflate în proces de urbanizare, în municipiile şi în oraşele libere despre care am vorbit, deoarece acestea erau zonele unde

se adunau persoanele cu mobilitate locativă, apăreau ghildele, înfloreau piețele impersonale, prosperau cartele urbane, iar universitățile dădeau roade.

Dată fiind această distribuție, iată în ce constă problema: zonele urbane din Europa erau adevărate capcane ale morții, o situație cunoscută sub denumirea de „efectul cimitirului urban". Înainte de perioada modernă, locuitorii din mediul urban mureau din cauza bolilor infecțioase (şi a războaielor, probabil) mult mai des în comparație cu cei din mediul rural, iar speranța de viață era cu 50% mai scăzută. Deci ar fi fost normal ca orice înclinație de ordin psihologic sau comportamental determinată genetic care ar fi putut determina o persoană să dorească să locuiască în mediul urban să fie blocată. De pildă, dacă o persoană ar fi fost predispusă genetic să acorde încredere străinilor sau să gândească analitic, fiind astfel atrasă de oportunitățile mediului urban, selecția naturală ar fi suprimat rapid aceste gene sau măcar le-ar fi redus frecvența.[18]

În schimb, oraşele europene au supraviețuit şi s-au extins numai printr-un flux permanent de imigranți din mediul rural. Ca aceste populații urbane să se mențină, acest flux era atât de vast încât în fiecare moment un procent de 30% din populație trebuia să se fi născut în altă parte. Pentru a creşte cu 10%, de pildă, în zece ani, oraşele mici şi mari trebuiau să primească un influx de două ori mai mare. Efectul de cimitir urban, combinat cu un influx aproape constant de imigranți din zone limitrofe, face să fie greu de imaginat ca evoluția genetică să fi avut vreun rol în crearea psihologiei WEIRD – selecția naturală ar fi acționat împotriva unei psihologii adaptate la populații dense, la piețe impersonale, individualism, nişe ocupaționale specializate şi interacțiuni anonime.[19]

Am demonstrat şi că un segment important din fenomenul de evoluție culturală a avut loc în mănăstiri, asemenea celor care aparțineau Ordinului Cistercian. Evident, din punctul de vedere al selecției naturale, şi mănăstirile constituie cimitire genetice. Chiar dacă pornim de la ipoteza că jurămintele monastice de castitate erau încălcate (prin întreținerea de raporturi sexuale cu femei), călugării tot aveau un număr mai mic de copii decât dacă nu ar fi devenit membri ai acestei asociații voluntare.

Spre deosebire de selecția naturală care acționa asupra genelor, procesele selective ale evoluției culturale au fost probabil mult mai puțin afectate de efectul de cimitir urban. Majoritatea persoanelor atrase de mediul urban erau tinere, necăsătorite şi fără copii. Odată stabiliți la oraş, aceşti oameni deveneau membri ai diverselor asociații voluntare, precum ghildele, unde socializau cu vârstnici prestigioşi şi confrați de succes, fiind astfel supuşi unui proces de enculturație. Odată ce erau asimilați, îşi puteau consolida poziția căsătorindu-se cu cineva din populația locală. Cei care mureau erau înlocuiți rapid de nou-veniți din zonele rurale, care soseau plini de entuziasm şi dornici să învețe de la supraviețuitorii care se bucurau de succes. Spre deosebire de urmaşii genetici, învățăceii din mediul cultural nu se bazează pe nimic dobândit de la părinții lor naturali şi, în schimb, îşi pot

alege „părinți culturali” dintre supraviețuitorii care se bucură de prestigiu şi de prosperitate.

Oraşele au supraviețuit şi au înflorit datorită faptului că evoluția culturală a prevalat asupra genelor. Procesele culturale evolutive pe care le-am descris au făurit instituții de guvernare eficiente, țesând totodată un creier colectiv vast care a îmbunătățit în cele din urmă sănătatea publică prin generarea de inovații precum vaccinarea, tratarea apei, serviciile de salubritate şi teoria patogenică a bolilor. Abia în secolul trecut a dispărut sau cel puțin s-a diminuat componenta de mortalitate cuprinsă în „efectul cimitirului”, iar acum oraşele sunt în general mai sănătoase decât aşezările din mediul rural. Cu toate acestea, citadinii continuă să aibă mai puțini copii decât locuitorii din zonele rurale.

În ansamblu, efectul cimitirului din mediul urban sugerează totuşi ceva – că se poate să fi existat o selecție în sensul respingerii genelor favorabile psihologiei WEIRD. Cultura a trebuit, poate, să înoate împotriva curentului, confruntându-se cu un rival genetic mai lent şi mai slab.

Globalizarea şi nemulţumirile sale

Are vreo însemnătate că oamenii percep lumea, gândesc, simt, raționează şi fac judecăți morale în moduri diferite? Are vreo însemnătate că aceste diferențe au fost generate de evoluția culturală şi că acest peisaj psihologic în schimbare a influențat natura comerțului, guvernelor, legilor şi religiilor noastre?

Da, chiar are. Această perspectivă ne face să ne raportăm diferit la identitatea noastră şi la originea celor mai de preț instituții, credințe şi valori. Idealurile civilizației occidentale, atât de mult trâmbițate, precum drepturile omului, libertatea, democrația reprezentativă şi ştiința, nu sunt monumente închinate rațiunii sau logicii pure, aşa cum se presupune adesea. Oamenii nu au început brusc să gândească în perioada Iluminismului, adică în secolele al XVII-lea şi al XVIII-lea, şi să inventeze lumea. Aceste instituții reprezintă produse culturale cumulative, rezultate dintr-o anumită psihologie culturală, ale căror origini se găsesc undeva cu sute de ani în urmă, dincolo de o succesiune de lanțuri cauzale care presupun războaie, piețe şi călugări, într-un set bizar de tabuuri referitoare la incest, la restricții matrimoniale şi la reguli familiale (Programul Matrimonial şi Familial) care au evoluat devenind cu timpul o sectă religioasă radicală – creştinismul apusean. Liderii creştini care în mod repetat au dat consistență, au aplicat şi au consfințit PMF în cadrul conciliilor ecumenice de-a lungul secolelor nu au dovedit că ar fi avut o viziune pe termen lung referitoare la crearea unei lumi noi, deşi, fără îndoială, erau animați şi de motive de altă natură decât cea religioasă, pe lângă dorința autentică de a sluji o ființă supranaturală care – credeau ei – manifestă un interes foarte puternic față de viața sexuală a oamenilor. Cu toate acestea, succesul involuntar al PMF cu privire la restructurarea

populațiilor Europei medievale a orientat evoluția socială într-o nouă direcție.

După anul 1500, societățile europene au început să se extindă în toată lumea, fapt care a avut uneori consecințe dezastruoase, mai ales pentru cei din afara granițelor Eurasiei sau din societăți mai puțin complexe. Ceea ce numim în contemporaneitate „globalizare” reprezintă doar o continuare a proceselor din Antichitatea târzie descrise anterior. Instituții impersonale precum guvernele reprezentative, universitățile şi sistemele de protecție socială – toate acestea dezvoltându-se în Europa (înainte de Iluminism) – au fost exportate şi transplantate în număr mare altor populații. Adesea, mai ales în societățile care nu au avut o organizare statală, noile instituții transplantate nu au rezonat cu psihologia culturală a oamenilor, ceea ce a avut ca rezultat guverne, economii şi societăți civile nefuncționale. Ulterior, foarte adesea, acest lucru a dus la sărăcie crescândă, corupție şi malnutriție, precum şi la războaie civile între clanuri, triburi şi grupuri etnice. Mulți analişti ai strategiilor nu reuşesc să recunoască aceste incongruențe deoarece presupun implicit existența unității psihologice sau consideră că psihologia oamenilor se va transforma rapid pentru a se adapta noilor instituții formale. Dar, exceptând situația în care instituțiile fundamentate pe rudenie şi religiile nu sunt reformulate din rădăcini, populațiile rămân blocate între instituții de „nivel inferior”, cum sunt clanurile şi filiațiile segmentare, împingându-le într-o anumită direcție psihologică, şi instituții de „nivel superior” de tipul guvernelor democratice sau al organizațiilor impersonale, care îi împing pe membrii populațiilor respective în altă direcție: să le fiu loial rudelor mele ignorând orice alte considerente sau să urmez reguli impersonale de justiție impersonală? Să-l angajez pe cumnatul meu sau pe un candidat care merită această funcție?

Această abordare ne ajută să înțelegem de ce „dezvoltarea” (i.e., adoptarea instituțiilor WEIRD) a fost mai lentă şi mai chinuitoare în anumite părți ale lumii decât în altele. Cu cât o populație a fost sau este mai dependentă de instituții fundamentate pe relații de rudenie sau pe altele asemănătoare, cu atât procesul de integrare a instituțiilor impersonale ale politicii, economiei şi societății, care s-au dezvoltat în Europa în al doilea mileniu, este mai dureros şi mai complicat. Participarea tot mai crescută la aceste instituții impersonale adesea înseamnă că rețelele de conexiuni sociale care cândva i-au protejat, i-au adus împreună şi le-au oferit stabilitate oamenilor se dizolvă treptat sub acțiunea acidă a urbanizării, a piețelor globale, a sistemelor de protecție seculară şi a noțiunilor individualiste de succes şi de siguranță. Pe lângă destabilizarea economică, oamenii se confruntă şi cu pierderea semnificației care derivă din faptul de a fi un simplu punct de legătură dintr-o rețea vastă de conexiuni interpersonale care se extinde în timp atât în trecut, spre strămoşi, cât şi în viitor, spre generațiile viitoare. Natura „sinelui” se transformă prin această reorganizare socială şi economică.

Evident, procesul dominației europene, al colonialismului, iar acum al globalizării este complex, dar nu mă refer aici în mod special la ororile cât se poate de reale ale sclavagismului, rasismului, genocidului şi jafului care

împânzesc planeta. Există nenumărate cărți pe această temă. Nu doresc să evidențiez decât că, datorită faptului că psihologia umană se adaptează cultural, pe parcursul mai multor generații, transformări sociale pe scară largă precum cele asociate fenomenului globalizării vor crea cu siguranță incongruențe între psihologia culturală şi noile instituții şi practici, zguduind astfel sistemul de semnificații şi identitate personală. Acest fenomen poate surveni şi în absența ororilor menționate anterior şi poate continua mult timp după ce acestea iau sfârşit.

Din păcate, ştiințele sociale şi abordările standard ale politicii nu dețin instrumentele adecvate înțelegerii incongruențelor dintre instituții şi psihologie sau raportării corecte la acestea, deoarece nu numai că se acordă foarte puțină atenție diferențelor psihologice între populații, dar nu se face aproape nici un efort în sensul explicării cauzelor acestor deosebiri. Psihologii, de pildă, pornesc de obicei (fără vreo umbră de îndoială) de la premisa că studiază hardware-ul evoluat genetic al unei maşini de calcul, asemănătoare cu un computer, şi că este datoria antropologilor şi a sociologilor să se ocupe de studiul componentei software – conținutul cultural – descărcat şi salvat în hardul nostru psihologic. Totuşi, se dovedeşte că abilitățile noastre cognitive şi creierul nostru au evoluat genetic devenind într-o anumită măsură autoprogramabile, fiind pregătite încă de la naştere să-şi adapteze procesele computaționale la mediile sociale, economice şi ecologice cu care interacționează. Aceasta înseamnă că nu putem înțelege cu adevărat psihologia fără a lua în calcul modul în care mintea membrilor diverselor populații a fost modelată de evoluția culturală. Aşa cum am văzut în multe studii, dar mai ales în cele referitoare la copiii imigranților stabiliți în locuri precum Statele Unite şi Europa, psihologia oamenilor este influențată nu doar de comunitățile în care au crescut, ci şi de umbrele instituțiilor trecute – de lumile cu care s-au confruntat strămoşii lor, în jurul cărora s-au construit sisteme complexe de credințe, obiceiuri, ritualuri şi identități. Rezultatul este că tratatele care se ocupă de „psihologie” sau de „psihologie socială” ar trebui reintitulate „Psihologia culturală a americanilor de la sfârşitul secolului XX”. E semnificativ faptul că primul mod în care cultura pătrunde în disciplina psihologiei este sub forma unui răspuns la întrebarea de ce oameni din țări precum Japonia sau Coreea sunt diferiți de americani. Dacă vrei să afli informații despre psihologia coreeană sau japoneză, trebuie să apelezi la tratate despre psihologia culturală. Psihologii îi tratează pe americani şi pe membrii popoarelor WEIRD într-un mod mai general, ca şi cum ar fi o populație liberă de orice delimitări culturale. Tocmai „cultura” este cea care îi face pe toți ceilalți să pară devianți. Sper că acum e clar că noi suntem cei anormali, cei WEIRD.

Totodată, domeniul economic rămâne împovărat de un mod de gândire care nu permite prea mult spațiu diferențelor evoluate cultural cu privire la percepție sau preferințe, ca să nu mai vorbim de diferențele de atenție, emoție, moralitate, judecată şi gândire. Preferințele şi motivațiile sunt considerate ceva dat. Chiar şi când ne gândim la ceva atât de clar precum credințele oamenilor, abordarea economică standard porneşte de la premisa că aceste credințe reflectă realitatea lor empirică. Cu toate acestea, evoluția

culturală nu trebuie să creeze o corespondență între realitate şi credințele oamenilor. În Africa, de pildă, se ştie că acțiunile oamenilor sunt puternic influențate de credințe foarte răspândite în practici vrăjitoreşti şi de temeri referitoare la acest fenomen. Totuşi, în pofida unei analize de maximă precizie a motivelor progresului economic lent al Africii, nu există nici un studiu cu profil economic asupra fenomenului vrăjitoriei în Africa sau oriunde în altă parte – mulți economişti nici măcar nu iau în calcul această posibilitate. Evident, tendința de a crede în făpturi supranaturale este des întâlnită: aproximativ jumătate dintre americani cred în spirite, în timp ce un procent similar de islandezi acceptă existența elfilor. Cheia este să aflăm cum şi de ce anumite credințe se dezvoltă şi persistă în locuri diferite, sub forme diferite. Departe de a fi lipsite de importanță, anumite tipuri de ritualuri şi de credințe în domeniul supranatural au dinamizat succesul societăților de anvergură, complexe din punct de vedere politic.[20]

O provocare lansată de toată această diversitate psihologică, dat fiind caracterul bizar al psihologiei WEIRD, constă în faptul că, în general, vedem şi înțelegem lumea prin propriile noastre modele culturale şi moduri de înțelegere locale. Când creatorii de politici, politicienii şi strategii militari încearcă să deducă modul în care membrii altor societăți le înțeleg acțiunile, le evaluează comportamentul şi reacționează în consecință, pornesc de la premisa că percepțiile, motivațiile şi judecățile celorlalți sunt identice cu ale lor. Cu toate acestea, politicile, chiar şi când sunt implementate perfect, pot avea un anumit efect la Londra sau Zürich şi efecte total diferite la Bagdad sau Mogadishu, întrucât oamenii din aceste locuri sunt diferiți psihologic.

În loc să ignore varietatea psihologică, analiştii strategici ar trebui să ia în calcul două aspecte, anume cum să-şi moduleze eforturile în funcție de anumite populații şi felul în care noile politici ar putea afecta pe termen lung psihologia oamenilor. Să ne gândim, de pildă, la impactul psihologic al acceptării poligamiei sau al căsătoriilor între veri în comunități în care oamenii consideră aceste fenomene drept norme, cum ar fi anumite țări, comunități religioase sau enclave de imigranți. Ce impact au legile care diminuează concurența între firme, astfel încât doar câțiva giganți ajung să domine piața? Oare concurența între asociații voluntare şi implicarea în activități comerciale în zone rurale ar trebui încurajate sau descurajate? Asemenea decizii au nu numai efecte economice, ci şi consecințe psihologice şi sociale pe termen lung – contribuind la transformarea creierului uman. Chiar dacă efectele economice imediate sunt nesemnificative sau pozitive, merită să luăm în calcul transformările psihologice care pot decurge din deciziile respective şi care pot avea consecințe indirecte de ordin politic şi social.

Închei afirmându-mi certitudinea că psihologia noastră va continua să evolueze în viitor, atât cultural, cât şi genetic, pe parcursul mileniilor. În multe societăți există tehnologii noi care ne amplifică memoria, ne modelează abilitățile cognitive, ne reconfigurează relațiile personale şi tiparele matrimoniale. Totodată, o egalitate mai bine conturată între genuri şi un nivel crescut de instrucție contribuie la reorganizarea şi la reducerea dimensiunilor familiilor noastre. Roboții şi inteligența artificială ne preiau

treptat activitățile manuale şi sarcinile cognitive cele mai laborioase. Comerțul online şi gradul crescut de siguranță al tranzacțiilor financiare ar putea să reducă nevoia de a ne bucura de reputații impecabile şi să dizolve motivațiile noastre internalizate de a avea încredere în necunoscuți şi de a coopera cu aceştia. Fără îndoială, mintea noastră va continua să se adapteze şi să se transforme datorită interacțiunii cu această lume nouă. Vom gândi şi vom simți altfel în viitor şi vom emite judecăți morale diferite, încercând totodată din răsputeri să înțelegem mentalitatea celor care au trăit în zorii celui de-al treilea mileniu.

Anexa A. Repere ale Programului Matrimonial **şi** Familial

VERSIUNE EXTINS**Ă** A TABELULUI 5.2: REPERE ALE PROGRAMULUI MATRIMONIAL **ŞI** FAMILIAL ÎNTRE 300–2000 d.Hr.

An	Interdicții şi decrete privind căsătoria emise de Biserică şi de conducători laici
305–306	Sinodul de la Elvira (Granada, Spania) decretează că orice bărbat care se căsătoreşte cu sora soției lui decedate (varianta feminină a leviratului) nu se poate împărtăşi timp de cinci ani. Cel care o ia de soție pe nora lui se poate împărtăşi doar în ceasul morții.
315	Sinodul de la Neocezareea (Turcia) interzice căsătoria cu soția fratelui (leviratul) şi posibil şi căsătoria cu sora soției.
325	Conciliul de la Niceea (Turcia) interzice căsătoria cu sora soției decedate, precum şi căsătoria cu evrei, păgâni şi eretici.
339	Împăratul roman Constantius al II-lea interzice căsătoriile dintre unchi şi nepoată, în concordanță cu morala creştină, şi stabileşte pedeapsa capitală pentru cei care încalcă această prevedere.
355	Împăratul roman Constantius al II-lea interzice leviratul.
374	Vasile cel Mare, episcop de Cezareea, prezintă argumente împotriva căsătoriei cu sora soției decedate într-o scrisoare adresată lui Diodor din Tars.
384/387	Împăratul roman creştin Teodosiu reafirmă interdicția leviratului (şi a corespondentului său feminin) şi interzice căsătoriile între veri primari. În 409, împăratul Honorius, conducătorul Imperiului Roman de Apus, îmblânzeşte această lege, permițând dispensele. Nu se ştie cât a durat această situație în Apus. Probabil că legea a devenit inaplicabilă din cauza prăbuşirii Imperiului Roman de Apus.
396	Împăratul Arcadius (tot creştin), conducătorul Imperiului Roman de Răsărit, interzice încă o dată căsătoriile între veri primari, dar renunță la pedepsele aspre care însoțiseră încălcarea acestei legi. În anul 400 sau 404 s-a răzgândit, legiferând căsătoria între veri

primari în Imperiul de Răsărit.

cca 400 Papa, într-o scrisoare adresată episcopilor din Galia, afirmă că uniunea matrimonială cu sora soției decedate este interzisă în creştinism şi solicită sancțiuni împotriva celor care încalcă această prevedere, precum şi anularea acestor căsătorii.

402 Sinodul Roman condus de papa Inocențiu I interzice căsătoria cu sora soției decedate.

506 Sinodul de la Agde (Franța, Regatul Vizigot) interzice căsătoria între veri primari şi de gradul al doilea, căsătoria cu văduva unui frate, cu sora soției, cu mama vitregă, cu văduva unchiului, cu fiica unchiului sau cu orice altă rudă de sex feminin. Acestea sunt declarate forme de incest.

517 Sinodul de la Epaone (Franța sau Elveția, Regatul Burgundiei) decretează că legăturile matrimoniale cu veri primari şi de gradul al doilea sunt incestuoase şi, în consecință, interzise, cu toate că legăturile matrimoniale de acest tip existente îşi păstrau validitatea. Sinodul interzice şi căsătoria cu mamele vitrege, cu văduvele fraților, cumnatele şi mătuşile prin alianță. Multe dintre sinoadele care au urmat în regiunea care avea să devină Imperiul Carolingian se raportează la acest sinod pentru regulile referitoare la incest.

530 Împăratul bizantin Iustinian interzice căsătoria dintre un naş şi fina acestuia, precum şi pe cea dintre un bărbat şi fiica sa adoptivă.

527/531 Al doilea Sinod de la Toledo (Spania) dispune excomunicarea tuturor celor implicați în căsătorii incestuoase. Durata excomunicării trebuie să fie egală cu durata căsătoriei incestuoase. Acest lucru este afirmat de sinoadele din anii 535, 692 şi 743.

533 Sinodul de la Orléans (Franța) interzice căsătoria cu mama vitregă.

535 Sinodul de la Clermont (Franța) reia decretele sinoadelor de la Epaone şi Agde.

535 Împăratul bizantin Iustinian creşte severitatea pedepsei pentru levirat şi pentru căsătoria cu sora soției decedate, noile sancțiuni constând în confiscarea proprietăților, interzicerea deținerii de funcții administrative, exil, iar pentru cei cu statut social inferior, flagelare.

538 Prima scrisoare atestată documentar trimisă de un rege franc papei se referă la problema incestului (căsătoria cu soția unui frate decedat). Papa îşi exprimă dezacordul, dar îi lasă pe episcopi să ia decizii cu privire la penitența aferentă.

538 Al treilea Sinod de la Orléans (Franța) interzice căsătoria cu mama vitregă, fiica vitregă, văduva unui frate, sora soției, verişoarele primare şi de gradul al doilea şi cu văduva unui unchi.

541 Al patrulea Sinod de la Orléans (Franța) reînnoieşte regulile celui de-al treilea Sinod de la Orléans.

546 Sinodul de la Lerida (Spania) reconfirmă decretele Sinodului de la

Toledo, dar aduce o diminuare a pedepselor.

567 Al doilea Sinod de la Tours (Franța) interzice căsătoria cu o nepoată, verişoară sau soră a soției şi confirmă regulile decretate la Orléans, Epaone şi Auvergne.

567/573 Sinodul de la Paris (Franța) interzice căsătoria cu văduva unui frate, cu mama vitregă, cu văduva unui unchi, cu sora soției, cu nora sau mătuşa, cu fiica vitregă şi fiica fiicei vitrege.

583 Al treilea Sinod de la Lyons/Lugdunensis (Franța) reînnoieşte canoanele împotriva incestului.

585 Al doilea Sinod de la Mâcon (Franța) reînnoieşte regulile împotriva incestului, cu pedepse mai aspre decât sinodurile anterioare.

585/592 Sinodul de la Auxerre (Franța) interzice căsătoria cu mama vitregă, cu fiica vitregă, cu văduva vreunuia dintre frați, cu sora soției, cu verişoara sau cu văduva vreunui unchi.

589 Reccared I, regele vizigot (Spania), decretează anularea căsătoriilor incestuoase şi îi pedepseşte pe vinovați prin deportare şi transferul averilor către copiii lor.

596 Regele franc Childebert al II-lea decretează pedeapsa cu moartea pentru căsătoria cu mama vitregă, dar lasă pedepsele aferente altor forme de incest la latitudinea episcopilor. Dacă vinovatul opunea rezistență pedepsei aplicate de Biserică, averile sale erau confiscate şi împărțite rudelor acestuia.

600 Papa Grigore I, într-o scrisoare adresată misiunii anglo-saxone (vezi textul), interzice căsătoria între veri primari (pentru anglo-saxoni) şi rude mai apropiate (de ex. între unchi şi nepoată), precum şi leviratul. Acum definiția incestului este extinsă, incluzând şi căsătoria cu afini apropiați, precum şi cu rude spirituale (copiii naşilor).

615 Al cincilea Sinod de la Paris (Franța) reînnoieşte legislația sinodurilor de la Orléans, Epaone, Auvergne şi Auxerre.

627 Sinodul de la Clichy introduce aceleaşi pedepse şi mijloace coercitive precum cele decretate de regele Childebert al II-lea în anul 596. În aproximativ aceeaşi perioadă este alcătuită o colecție sistematică de reguli referitoare la incest, inclusă apoi în Collectio vetus Gallica, cea mai veche colecție de canoane din Galia.

643 Legile longobarde ale regelui Rothari interzic căsătoria cu mama vitregă, fiica vitregă sau cumnata.

673 Sinodul de la Hertford (Anglia) interzice incestul (fără a-l defini exact); decretează că un bărbat poate avea o singură soție şi că un bărbat îşi poate părăsi soția doar din motive de infidelitate. Dacă totuşi o părăseşte, nu se mai poate recăsători.

690 Penitențele aplicate pe scară largă de episcopul Teodor din Canterbury (Anglia) sunt menite să oprească leviratul (şi varianta feminină a acestuia), precum şi căsătoriile între veri de gradul întâi, inclusiv cele cu afini, dar nu prevăd dizolvarea căsătoriilor deja existente între veri.

692 La Sinodul de la Trullo (Turcia de azi), Biserica Răsăriteană interzice căsătoria cu veri primari şi cu rude prin alianță. Astfel, un tată şi un fiu nu se puteau căsători cu o mamă şi, respectiv, cu fiica acesteia sau cu două surori, şi nici doi frați nu se puteau căsători cu o mamă şi, respectiv, cu fiica ei, sau cu două surori.

716 Papa Grigore al II-lea, prin intermediul unei legații din Bavaria, interzice căsătoria cu rude până la nivelul verilor primari, sub pedeapsa excomunicării.

721 Sinodul Roman (Italia) interzice căsătoria cu soția unui frate, cu nepoata de frate, nepoata de bunic, mama vitregă, fiica vitregă, verişoara, sau cu orice altă rudă, inclusiv cu orice persoană care a fost vreodată căsătorită cu o rudă de sânge. Se interzice de asemenea căsătoria cu naşa. În 726, papa Grigore al II-lea a adăugat precizarea că, în scopuri de misionariat, restricțiile se extind doar până la verii primari, dar în celelalte cazuri interdicțiile se extind până la toate rudele cunoscute. Succesorul său, Grigore al III-lea, a clarificat această interdicție, decretând că este permisă căsătoria cu veri de gradul al treilea, dar nu cea cu afini din cercul de rude interzis. Deciziile acestui conciliu au fost făcute cunoscute pe scară largă.

723/724 Regele longobard Liutprand (din Italia) interzice căsătoria cu mama vitregă, cu vreuna dintre fiicele vitrege, cumnate sau văduvele verilor.

725 Sinodul Roman îi amenință cu anatemizarea pe cei care îşi iau naşa de soție.

741 Papa Zaharia interzice căsătoria unui naş cu fiica sa spirituală sau cu mama finului sau finei sale.

741 Sub domnia împăratului bizantin Leon al III-lea interdicțiile din Biserica Răsăriteană sunt extinse, ajungând să includă şi căsătoria cu veri de gradul al doilea şi, puțin mai târziu, cu rude separate printr-o generație de verii de gradul al doilea. Noua pedeapsă pentru căsătoria între veri era flagelarea.

743 Sinodul Roman condus de papa Zaharia le ordonă creştinilor să se abțină de la căsătoria cu verişoare, nepoate şi alte rude. Acest tip de incest se pedepsea cu excomunicarea şi, la rigoare, cu anatemizarea.

744 Sinodul de la Soissons (Franța) interzice căsătoria cu rude.

753 Sinodul de la Metz (Franța) interzice căsătoria cu mama vitregă, fiica vitregă, sora soției, nepoata de unchi, nepoata de bunic, verişoara şi mătuşa. Cei care încălcau regula trebuiau să plătească amendă. Cei care nu-şi puteau permite să plătească erau trimişi la închisoare, dacă erau liberi; în caz contrar, erau bătuți. Sinodul interzice şi (1) căsătoria unui bărbat cu naşa copilului său; (2) căsătoria cu naşa şi (3) căsătoria unui bărbat care a trecut prin ritualul confirmării cu cea care l-a prezentat la acest sacrament (din Biserica Catolică).

755 Sinodul de la Verneuil (Franța), întrunit sub conducerea regelui

franc Pepin, decretează oficierea publică a căsătoriilor.

756 Sinodul de la Verbier (Franța) interzice căsătoria cu veri de gradul al treilea sau mai apropiați şi decretează că relațiile matrimoniale existente între veri de gradul al doilea trebuie anulate. Cei implicați în căsătorii cu verişoare de gradul al treilea sunt obligați doar la penitență.

756/757 Sinodul de la Aschheim (Germania) interzice căsătoriile incestuoase.

757 Sinodul de la Compiègne (Franța) decretează ca orice căsătorie între veri de gradul al doilea sau mai apropiați să fie anulată. Regele franc Pepin amenință cu pedepse în sfera seculară aplicate oricui s-ar fi opus.

786 Membrii unei legații papale în Anglia interzic căsătoriile cu rude de sânge şi cu afini (fără a specifica gradul de apropiere).

796 Sinodul de la Friuli (Italia) îndreaptă atenția spre investigațiile prenupțiale pentru a identifica potențialele căsătorii incestuoase şi interzice uniunile matrimoniale clandestine. Sinodul impune un interval de aşteptare înainte de căsătorie, pe durata căruia vecinii şi bătrânii comunității pot cerceta dacă există vreo legătură de sânge care ar putea împiedica respectiva căsătorie. Decretul stipulează şi că, deşi infidelitatea din partea soției reprezintă un motiv legitim de divorț, recăsătorirea este imposibilă atâta vreme cât cei doi soți sunt în viață. Carol cel Mare autentifică aceste decizii în anul 802 prin autoritatea sa seculară.

802 Capitularul lui Carol cel Mare subliniază că nimeni nu trebuie să încerce să intre într-o relație de căsătorie înainte ca episcopii şi preoții, împreună cu bătrânii comunității, să cerceteze posibilele relații de rudenie existente între potențialii soți.

813 Sinodul de la Arles (Franța) reafirmă interdicțiile stipulate de sinoadele anterioare.

813 Sinodul de la Mainz (Germania) interzice căsătoriile între veri de gradul al treilea sau mai apropiați şi căsătoria cu finul, fina sau cu mama acestora, sau cu mama copilului pe care bărbatul respectiv l-a prezentat la ritualul confirmării. Ultimele restricții sunt confirmate şi de papa Nicolae I în anul 860, în răspunsul dat bulgarilor.

874 Sinodul de la Douci (Franța) îi îndeamnă pe supuşi să evite căsătoriile cu verişoare de gradul al treilea. Pentru a întări această decizie, sinodul îi declară pe copiii rezultați din căsătoriile incestuoase excluşi de la drepturile de moştenire.

909 Sinodul de la Trosle (Franța) clarifică şi confirmă Sinodul de la Douci, decretând că urmaşii rezultați din căsătorii incestuoase trebuie excluşi de la dreptul de moştenire a proprietăților sau titlurilor.

922 Sinodul de la Koblenz (Germania) reafirmă decretele Sinodului de la Mainz din 813.

927 Sinodul de la Trier (Germania) instituie o penitență de nouă ani pentru căsătoria între rude de sânge şi rude prin alianță.

948 Sinodul de la Ingelheim (Germania) interzice căsătoria cu orice persoană care poate fi identificată drept rudă, indiferent cât ar fi de îndepărtată.

997 Patriarhul Constantinopolului, Tomos din Sisinnios, interzice căsătoriile între afini: (1) doi frați nu se pot căsători cu două verişoare; (2) doi veri nu se pot căsători cu două surori; (3) un unchi şi nepotul său nu se pot căsători cu două surori, iar (4) doi frați nu se pot căsători cu o mătuşă şi nepoata ei.

1003 La Sinodul de la Diedenhofen (Germania), împăratul Henric al II-lea extinde semnificativ definiția incestului până la verii de gradul al şaselea, interzicând căsătoria între două persoane care au în comun unul dintre cei 128 de stră-stră-stră-stră-străbunici.

cca 1014 În Anglia, Wulfstan, arhiepiscop de York, elaborează coduri de legi pentru regii Ethelred şi Canut prin care interzice căsătoria cu rude până la verii de gradul al patrulea. Pedeapsa pentru incest este sclavia.

1023 Sinodul de la Seligenstadt (Germania) interzice căsătoriile între veri până la gradul al şaselea. Decretum-ul episcopului Burchard de Worms extinde definiția căsătoriilor incestuoase până la cele între veri de gradul al şaselea.

1032 Sinodul de la Bourges (Franța) interzice căsătoriile între veri, deşi nu se specifică gradul acestora.

1046 Peter Damian, un călugăr benedictin cu multă influență, devenit ulterior cardinal, propune o interdicție referitoare la căsătoria între rude până la veri de gradul al şaselea, inclusiv.

1047 Sinodul de la Tulujas (Franța) interzice căsătoriile între veri.

1049 Sinodul de la Rheims (Franța) interzice căsătoriile între veri.

1059 La Sinodul de la Roma, papa Nicolae al II-lea interzice căsătoria între veri până la gradul al şaselea sau până la nivelul la care se poate stabili rudenia. Succesorul său, papa Alexandru al II-lea, interzice căsătoria între veri până la gradul al şaselea sau între alte rude apropiate. Regatul Dalmației beneficiază de o dispensă temporară, interzicând căsătoria între veri doar până la gradul al patrulea.

1060 Sinodul de la Tours (Franța) reafirmă prevederile Sinodului de la Roma din 1059.

1063 Sinodul de la Roma interzice căsătoria între veri până la gradul al şaselea.

1072 Sinodul de la Rouen (Franța) interzice căsătoriile necreştine şi decretează obligația preotului de a face investigații privind relațiile de rudenie dintre mirii pe care urmează să îi căsătorească.

1075 Sinodul de la Londra (Anglia) interzice căsătoria între veri până la gradul al şaselea, incluzând şi rudele prin alianță.

1094 Decretum-ul episcopului Ivo de Chartres: căsătoria între rude până

la veri de gradul al şaselea este interzisă.

1101 În Irlanda, Sinodul de la Cashel introduce restricțiile referitoare la incest impuse de Biserica Catolică.

1102 Sinodul de la Londra anulează căsătoriile existente între veri de gradul al şaselea (sau mai apropiați) şi decretează că persoanele care au cunoştință despre căsătoriile între rude sunt părtaşe la nelegiuirea incestului.

1123 Conciliul I Lateran (Italia) condamnă legăturile între rude de sânge (fără a specifica gradul de rudenie) şi declară că aceia care sunt implicați într-o căsătorie incestuoasă vor fi lipsiți de drepturi ereditare.

1125 Sinodul de la Londra reia prevederile Sinodului de la Londra din 1075, extinzând interdicțiile referitoare la incest până la verii de gradul al şaselea.

1139 Conciliul II Lateran (Italia) condamnă uniunea matrimonială între rude de sânge (fără a specifica gradul de rudenie).

1140 Decretum-ul lui Grațian: sunt interzise căsătoriile între veri până la gradul al şaselea.

1142 În Cartea sentințelor a lui Petrus Lombardus este afirmată interdicția referitoare la căsătoria între rude până la veri de gradul al şaselea inclusiv.

1166 Sinodul de la Constantinopol (Turcia de azi) reafirmă interdicțiile impuse anterior de Biserica Răsăriteană referitoare la căsătoria dintre veri (rude separate printr-o generație de veri de gradul al doilea sau rude mai apropiate) şi înăspreşte pedepsele.

1174 Sinodul de la Londra interzice căsătoriile clandestine, probabil pentru a împiedica mai uşor căsătoriile incestuoase.

1176 Odo, episcop de Paris, ajută la introducerea „interdicțiilor privind căsătoria", adică anunțarea publică în fața congregațiilor a căsătoriilor care urmează să aibă loc.

1200 Sinodul de la Londra solicită publicarea „interdicțiilor privind căsătoria" şi decretează ca toate căsătoriile să fie oficiate public. Căsătoria între rude este interzisă, deşi nu este specificat gradul de rudenie.

1215 Conciliul IV Lateran (Italia) diminuează restricțiile matrimoniale, interzicând doar căsătoria între verii de până la gradul al treilea şi între rudele de sânge şi afinii apropiați. Toate deciziile anterioare sunt oficializate şi integrate într-o constituție canonică. Acest lucru aduce cercetările prenupțiale şi interdicțiile matrimoniale într-un cadru legislativ formal.

1917 Papa Benedict al XV-lea relaxează şi mai mult restricțiile, interzicând doar căsătoria cu veri de gradul al doilea şi cu rude de sânge şi afini mai apropiați.

1983 Papa Ioan Paul al II-lea relaxează şi mai mult restricțiile referitoare la incest, permițând căsătoriile între veri de gradul al doilea şi rude îndepărtate.

Acest tabel se bazează mai ales pe date extrase din Ubl (2008) şi din Dictionary of Christian Antiquities (Smith şi Cheetham, 1875 [vol. I]). Printre alte surse se numără: Goody (1983; 1990; 2000), Gavin (2004), Sheehan (1996), Addis (2015), Brundage (1987), Ekelund et al. (1996) şi Smith (1972).

Anexa B. Alte grafice

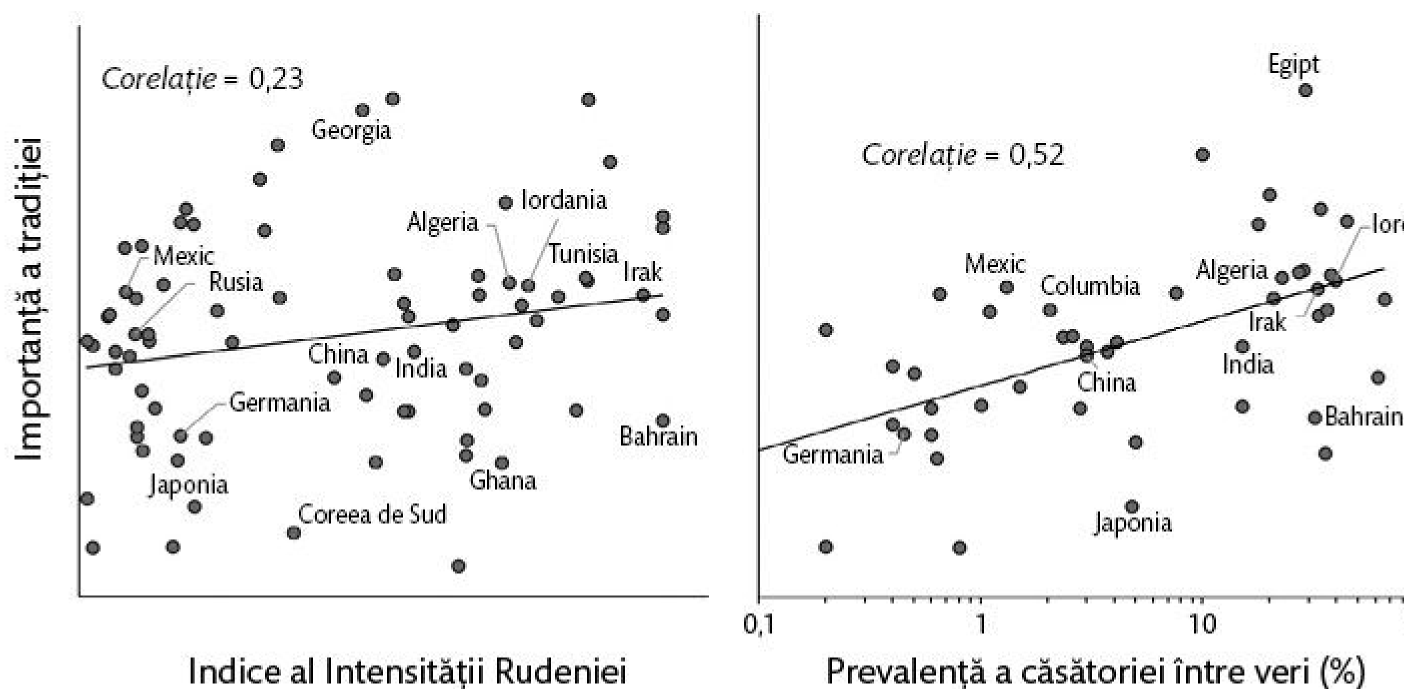


FIGURA B.1. Raport dintre importanța tradiției şi (A) Indicele Intensității Rudeniei (96 de țări) şi (B) prevalența căsătoriilor între veri (56 de țări). Tradiția constituie o medie la nivelul unei țări, realizată pe baza răspunsului la următoarea întrebare: Cât de bine semănați cu persoana descrisă de această afirmație: „Tradiția este importantă pentru ea/el. Ea/el încearcă să respecte obiceiurile moştenite din religia şi de la familia sa” (pe o scară de la 1 la 7). Căsătoriile între veri sunt reprezentate pe o scară logaritmică.

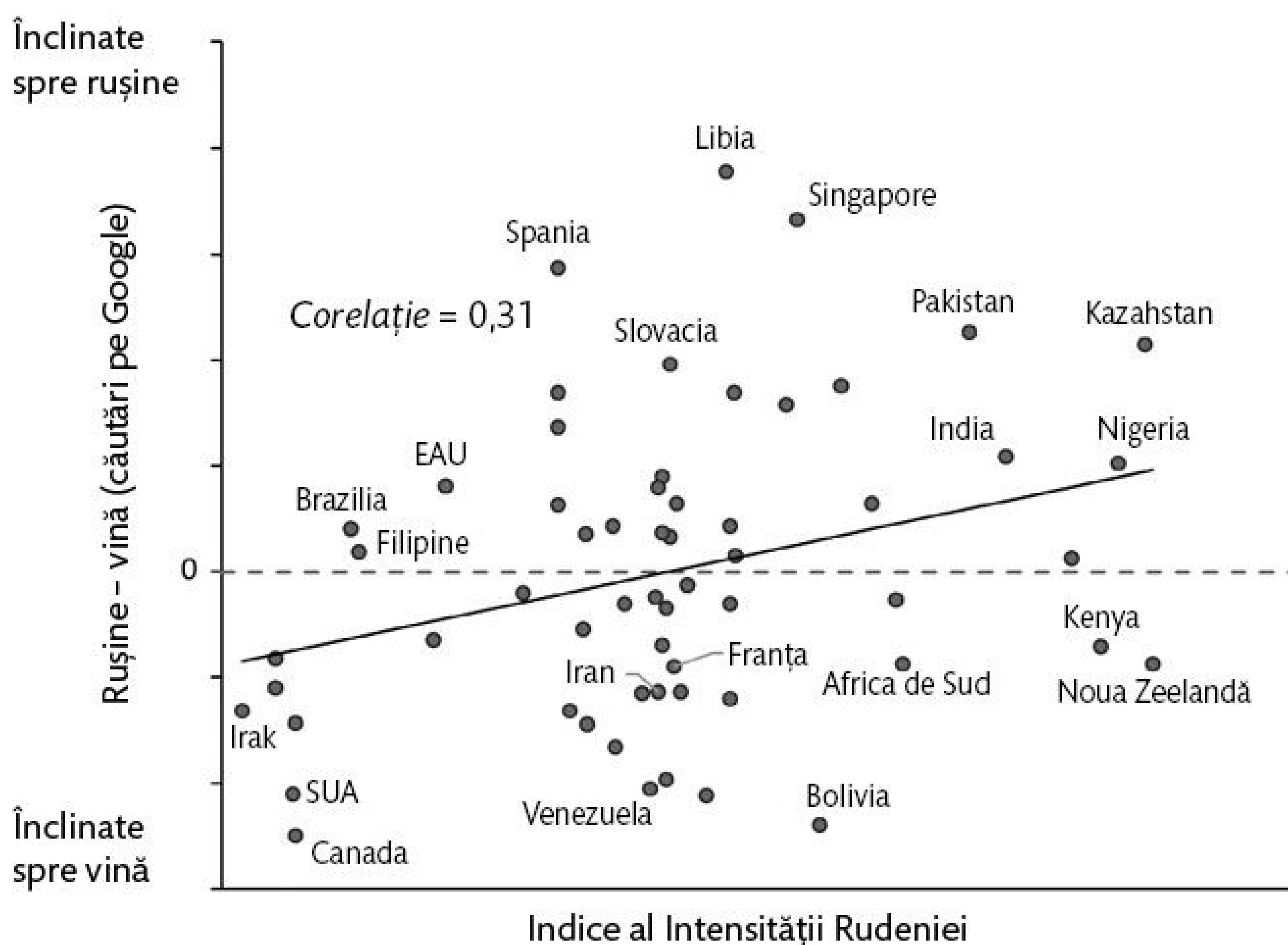


FIGURA B.2. Raport dintre frecvența căutărilor termenului „rușine” în comparație cu cel de „vină” pe Google și Indicele Intensității Rudeniei (IIR). Linia întreruptă reprezintă linia zero; țările de deasupra liniei caută mai frecvent termenul „rușine” decât pe cel de „vină”. Cele de sub linia întreruptă caută mai des „vină” decât „rușine”. Graficul elimină statistic variația între cele nouă limbi folosite, permițându-ne să ne concentrăm asupra comparării celor 56 de țări. Trebuie subliniat că Enke nu a folosit căsătoriile între veri în analizele sale. Acesta este un grafic de regresie parțială, creat pe baza datelor referitoare la vină și rușine preluate din Enke (2017, 2019).

Anexa C. Impactul psihologic al mobilității relaționale și locative

Când intri într-un laborator de psihologie, ești întâmpinat și salutat de un experimentator care te conduce într-o încăpere micuță. Experimentatorul îți aduce la cunoștință că îl vei ajuta să testeze un chestionar nou și că tu ai fost ales să fii „evaluatorul”. Sarcina ta constă în evaluarea chestionarelor completate de alți doi participanți care se află în camere de testare învecinate. Pe baza acestor chestionare, trebuie să-l alegi pe unul dintre cei doi ca partener într-o sarcină de colaborare care va avea loc în a doua parte

a sesiunii. În acest chestionar, ceilalți participanți au răspuns la o serie de scenarii. În fiecare scenariu, personajul principal se confruntă cu o dilemă: are de ales între a-şi împărți timpul pentru a-şi ajuta atât un prieten, cât şi un străin în mod egal sau de a-şi dedica tot timpul ajutorării exclusive a prietenului. Apoi respondenții sunt întrebați care dintre cei doi participanți le place mai mult – cel care a acordat timp în mod egal străinului şi prietenului sau prietenul loial care s-a devotat integral prietenului său? Unul dintre potențialii tăi parteneri l-a preferat constant pe cel care a investit timp în mod egal în cei doi care aveau nevoie de ajutor. Celălalt l-a preferat întotdeauna pe prietenul loial. Întrebarea care se pune acum este: tu cu cine preferi să lucrezi?

Când erai mic, familia ta şi-a schimbat vreodată locuința?

Dintre studenții WEIRD, cei ale căror familii nu şi-au schimbat niciodată locuința au preferat persoana care a ales întotdeauna prietenul loial în locul celei care şi-a împărțit efortul între străin şi necunoscut în 90% din cazuri. Dacă familiile lor se mutaseră măcar o dată în viață, atunci proporția a scăzut la 75%. Când participanții la experiment se mutaseră de două, trei ori în copilărie, preferința pentru persoana care a ales mereu prietenul loial a scăzut la 62%. Cei care se mutaseră în copilărie au spus de asemenea că le-a plăcut mai mult atât persoana care şi-a împărțit timpul, cât şi participantul care a ales mereu această persoană (Lun, Oishi şi Tenney, 2012; Oishi, Kesebir, Miao, Talhelm, Endo, Uchida, Shibanai şi Norasakkunkit, 2013; Oishi, Schug, Yuki şi Axt, 2015; Oishi şi Talhelm, 2012).

Experimente de acest fel sugerează că experiențele asociate schimbării de domiciliu întăresc preferința oamenilor pentru egalitarism şi îmbunătățesc modul în care aceştia îi tratează pe străini. Există ceva în aceste experiențe care pare să niveleze distincția dintre raportarea la membrii grupului căruia îi aparții şi la membrii altor grupuri, slăbind dependența oamenilor de rețelele lor sociale de durată.

Unele dintre aceste efecte psihologice țin probabil de dezvoltare, apărând odată ce copiii conştientizează nevoia de a-şi crea noi relații după ce ajung într-un mediu locativ nou. Totuşi, psihologii pot obține o parte din aceste efecte în mod facultativ: în cadrul unui experiment (Oishi şi Talhelm, 2012), participanții au fost desemnați aleatoriu să se imagineze într-un loc pe care ar dori să-l viziteze pentru o vreme sau unde le-ar plăcea să se stabilească permanent. Ulterior, în urma acestei experiențe mentale, participanților li s-a cerut să descrie cum se simt. Reflecția subiecților la aceste situații diferite a amorsat o dispoziție mentală care le-a schimbat subtil preferințele. Stimulii pregătitori referitori la stabilitate locativă i-au determinat pe participanți să manifeste o uşoară preferință pentru prietenii loiali mai degrabă decât pentru persoanele cu viziune egalitară, în timp ce stimulii pregătitori referitori la mobilitate locativă – vizite temporare – au răsturnat situația, creând o uşoară preferință pentru persoanele cu viziune egalitară mai degrabă decât pentru prietenii loiali. Aceste elemente care evocă existența unei anumite realități – stimuli pregătitori – amplifică motivațiile oamenilor

de a-şi extinde rețelele sociale pentru a crea şi a cultiva relații noi. În ansamblu, aceste studii sugerează că mobilitatea locativă îi impulsionează să caute relații noi, preferând astfel persoanele care acceptă şi sunt deschise față de necunoscuți. Rezultatele obținute prin administrarea de stimuli pregătitori creează întotdeauna probleme, deoarece, în general, nu pot fi repetate. Prezint aceste studii aici pentru a sugera că, alături de efectele referitoare la dezvoltare, modificările locative pot crea şi un impact facultativ.

Schimbarea contextului locativ creează, evident, necesitatea de a clădi relații noi, adică generează potențialul pentru acel ceva pe care psihologii îl denumesc prin sintagma mobilitate relațională, care acoperă toți factorii care constrâng sau promovează formarea de relații noi sau dizolvarea celor vechi. Statutul de membru al unui clan patriliniar, de pildă, nu numai că le reduce oamenilor mobilitatea geografică, legându-i de pământurile strămoşeşti deținute în comun, dar le şi diminuează mobilitatea relațională prin obligațiile şi responsabilitățile pe care o persoană le are față de ceilalți membri ai clanului (Oishi, Schug, Yuki şi Axt, 2015; Yuki, Sato, Takemura şi Oishi, 2013).

Din punct de vedere social şi psihologic, cercetările arată că un grad mai crescut de mobilitate locativă şi relațională determină nu numai o diminuare a diferențelor pe care o persoană le face între membrii grupului căruia îi aparține şi cei din afara acestui grup, dar îi şi creează dorința de a deveni parte a unei rețele sociale extinse, de a aprecia experiențe noi, de a prefera noutatea şi chiar de a gândi mai creativ (Hango, 2006; Li et al., 2016; Mann, 1972; Oishi, 2010; Oishi et al., 2015; Oishi şi Talhelm, 2012; Park şi Peterson, 2010).

Mai mult, studii care fac comparații între societăți cu un grad mai scăzut de mobilitate relațională, cum e cazul Japoniei, pe de o parte, şi societăți cu un grad mai crescut de mobilitate, cum sunt Statele Unite, arată modul în care mobilitatea influențează rețelele sociale ale unui individ. Şi americanii, şi japonezii preferă să fie în preajma celor cu care împărtăşesc obiective, valori şi interese, şi care au un nivel de educație şi structuri de personalitate similare. Totuşi, chiar şi printre cei mai apropiați prieteni, doar americanii par să fi stabilit legături cu persoane în mod vădit asemănătoare cu ei în aceste aspecte. Acest model se configurează deoarece, spre deosebire de majoritatea japonezilor, americanii nu sunt limitați de constrângeri în căutarea şi în formarea de relații noi. În schimb, imobilitatea relațională a societății nipone îi limitează individului libertatea de a forma asociații voluntare cu persoane care le împărtăşesc interesele, idealurile şi alte trăsături. Aceste studii, realizate atât cu participanți japonezi, cât şi cu participanți americani, sugerează că orice factor care amplifică mobilitatea relațională sau individuală a indivizilor le poate înclina psihologia într-un sens sau altul. Biserica medievală, prin distrugerea instituțiilor tribale şi a celor bazate pe rudenie, a contribuit probabil la creşterea mobilității locative şi relaționale. Din punct de vedere social, în absența normelor care guvernează, în general, organizațiile bazate pe rudenie, persoanele singure şi familiile nucleare au putut dezvolta relații noi, nebazate pe rudenie, şi au putut migra independent, nefiind constrânse de obligații impuse de familii

numeroase, de responsabilități şi proprietăți comune. Acestea au avut ca rezultat un grad mai ridicat de mobilitate relațională. Tot astfel, odată cu pierderea sistemelor de asigurare socială şi cu nevoia de a găsi parteneri de căsătorie din afara cercului familiei, oamenii au fost mai motivați să se deplaseze şi au avut mai puține motive de a rămâne în acelaşi loc, fapt care a dus la o mobilitate rezidențială mai crescută. Într-adevăr, în lumea modernă, persoanele care acordă mai puțină importanță legăturilor de familie sunt mai dispuse să se mute într-un nou context geografic. De fapt, chiar copiii adulți ai imigranților proveniți din țări cu legături de familie puternice sunt mai puțin dispuşi să se deplaseze decât cei proveniți din țări cu legături de familie slabe. În Europa, în Evul Mediu şi în modernitatea timpurie, slăbirea legăturilor de rudenie a contribuit probabil la un flux substanțial de migranți din zonele rurale spre cele urbane, cu alte cuvinte la intensificarea urbanizării (Alesina et al., 2015; Alesina şi Giuliano, 2013, 2015; Dincecco şi Onorato, 2018; Kleinschmidt, 2000; Winter, 2013). În mare, instituțiile bazate pe rudenie ne manipulează psihologia în multiple moduri, iar eu tind să cred că gradul în care mobilitatea relațională şi locativă a contribuit la diversitatea globală a fost relativ modest. Totuşi, efectele mobilității relaționale sunt importante, deoarece avansează rapid, atât facultativ, cât şi din punct de vedere al dezvoltării. Acest fapt contrastează cu valorile, credințele, perspectivele asupra lumii, motivațiile şi strategiile parentale care se pot contura în zeci sau chiar sute de ani.

Efectele psihologice rapide ale mobilității sunt relevante mai ales când vine vorba despre modul în care ar fi reacționat migranții din zonele rurale spre municipiile, oraşele libere, universitățile şi mănăstirile Europei medievale înainte ca evoluția culturală să aibă timp să creeze norme sociale speciale pentru schimburile impersonale sau întregul ansamblu de trăsături psihologice care formează setul individualismului. Pe baza studiilor anterioare putem afirma că migranții sosiți în municipalități şi oraşe libere au fost probabil mai înclinați psihologic spre (1) o atitudine egalitară față de străini versus prieteni şi rude şi (2) spre construirea unor rețele sociale mai cuprinzătoare în care să fie incluşi semeni cu o viziune asemănătoare asupra lumii.

Note

Preludiu: Creierul nostru a fost modificat

1. Dehaene, 2009; Dehaene et al., 2010; Dehaene et al., 2015; Szwedet et al., 2012; Ventura et al., 2013. Denumirea de alfabetar (Letterbox) este preluată din Dehaene, 2009.

2. Este posibil ca persoanele analfabete din societățile moderne să mai posede o uşoară tendință de a procesa imaginea chipurilor cu ajutorul emisferei drepte (Dehaene et al., 2015). Cu toate acestea, se poate ca această tendință să nu apară la persoanele crescute în societăți lipsite de texte scrise

– adică, în majoritatea societăților din istoria umanității. În societățile moderne, analfabeții se adaptează, totuşi, la o lume în care abundă cuvintele şi literele scrise, chiar dacă nu reuşesc să ajungă să stăpânească arta cititului.

3. Coltheart, 2014; Dehaene, 2014; Dehaene et al., 2015; Henrich, 2016; Kolinsky et al., 2011; Ventura et al., 2013. Localizarea alfabetarului, fiind influențată de neurogeografia umană, variază foarte puțin, chiar dacă este vorba despre sisteme de scriere foarte diferite, aşa cum este cazul celor din limbile engleză, ebraică, chineză şi japoneză.

4. O altă abilitate cognitivă îmbunătățită pe care o dețin mulți cititori este de a putea face distincția între o imagine şi imaginea sa reflectată în oglindă, de pildă între „ „ şi „ „. Rafinarea acestei abilități depinde de sistemul de scriere pe care l-a învățat fiecare. Sistemele de scriere bazate pe cel latin îi solicită pe cititori să distingă între imagini laterale în oglindă, de exemplu între d şi b sau între p şi q. Această specializare nu funcționează doar în cazul literelor, ci se extinde şi la alte forme şi obiecte. Aceşti cititori pot distinge cu uşurință între elementele componente ale perechilor de simboluri care nu sunt litere, de pildă, între „<„ şi „>„, dar li se pare mai greu să facă distincția când imaginile în oglindă reprezintă, de fapt, acelaşi obiect. Această deficiență este ciudată, deoarece oamenii, aşa cum fac şi primatele, dispun de o tendință înnăscută de a ignora diferențele dintre imaginile laterale în oglindă; în consecință, majoritatea sistemelor de scriere antice nu presupun realizarea distincției între imaginile în oglindă. Învățarea sistemelor de scriere bazate pe cel latin (folosite în toate limbile europene occidentale) îi obligă pe cei care învață să depăşească o înclinație naturală existentă în sistemul nostru de concentrare a atenției (Kolinsky et al., 2011). Pentru o prezentare generală a impactului cognitiv al abilității de a citi şi scrie, vezi Huettig şi Mishra, 2014.

Această deficiență umană congenitală nu este uşor de depistat de cei care dezvoltă coduri de scriere noi pentru limbi care nu dispun de un sistem de scriere. De pildă, elegantul sistem de semne silabice CREE, conceput de misionarul metodist James Evans în anii 1830, conține în cea mai mare parte simboluri de tip imagine în oglindă. Fiind utilizator al limbii engleze, evident că James nu a identificat dificultățile inerente asociate cu învățarea decodificării imaginilor în oglindă (Berry şi Bennett, 1995). Acest nou cod de scriere s-a răspândit la populația vorbitoare de CREE, până când, în cele din urmă, engleza scrisă i-a luat locul.

5. Există o dezbatere pe tema pregătirii prin stimuli subliminali (Kouider şi Dehaene, 2007).

6. Henrich, 2016, capitolul 14.

7. Becker şi Woessmann, 2009, 2010; Buringh şi Van Zanden, 2009.

8. Date preluate din Buringh şi Van Zanden, 2009.

9. Pentru a nu comite erori doctrinare, purgatoriul există în afara timpului, aşadar catolicii nu trebuie să îl perceapă ca o „sentinţă redusă”. Cu toate acestea, indulgenţele erau prezentate adesea ca având rolul de a cumpăra o reducere a timpului petrecut în purgatoriu, iar indulgenţele mai scumpe cumpărau o eliberare mai rapidă (Dohrn-van Rossum, 1996).

10. Dittmar şi Seabold, 2016; McGrath, 2007. În sens mai larg, a existat o concurenţă acerbă pe teritoriul Europei între diferite grupări protestante şi Biserica Catolică inovatoare (Pettegree, 2015). Această concurenţă a atins nivelul maxim în oraşe libere şi în municipalităţi, mai ales acolo unde se dezvolta o industrie competitivă a tiparului.

11. McGrath, 2007. În capitolul 12 voi aborda problema numeroaselor mişcări religioase premergătoare Reformei care au impulsionat alfabetizarea motivată de citirea Bibliei, mai ales în Olanda, unde a apărut mişcarea eclezială Frăţia Vieţii în Comun. (Akçomak, Webbink şi ter Weel, 2016). Aşadar, în zorii Reformei, printre catolicii olandezi erau probabil mai mulţi ştiutori de carte în comparaţie cu populaţiile din alte zone.

12. Becker şi Woessmann, 2009.

13. Becker şi Woessmann, 2009, 2010; McGrath, 2007.

14. Din nefericire, recensământul din 1816 nu prezintă informaţii clare despre gradul de alfabetizare, aşa că rezultatul respectiv n-a putut fi verificat (Becker şi Woessmann, 2010).

15. Relaţia dintre protestantism şi nivelul de alfabetizare a populaţiei din Prusia secolului al XIX-lea este mai elocventă decât alte corelaţii similare la nivelul altor ţări, deoarece există mult mai multe diferenţe între ţări (în privinţa istoriei, a instituţiilor, a culturii şi a climei) care ar putea explica această relaţie. În comparaţie cu acestea, Prusia a fost omogenă.

16. Becker şi Woessmann, 2009.

17. Folosit adeseori în economie, acest artificiu statistic poartă denumirea de regresie cu variabile instrumentale (Becker şi Woessmann, 2009). Vezi Cantoni (2012), despre rolul central jucat de Wittenberg în răspândirea protestantismului, şi Dittmar şi Seabold (2016) despre importanţa tiparului şi a oraşului Mainz.

18. Merită observat că nivelul ridicat de alfabetizare determinat de protestantism explică atât veniturile mai substanţiale, cât şi dependenţa mai scăzută de agricultură din mai multe ţări protestante după declanşarea Revoluţiei Industriale (Becker şi Woessmann, 2009).

19. Boppart, Falkinger şi Grossmann, 2014. Liderii Reformei din Zürich şi Geneva au fost Ulrich Zwingli şi, respectiv, Jean Calvin. Pentru studii similare realizate în China, vezi Bai şi Kung, 2015; Chen, Wang şi Yan, 2014.

20. Becker, Hornung şi Woessmann, 2011; Becker şi Woessmann, 2009; Boppart et al., 2014. Există convingerea răspândită că dezvoltarea tiparului lui Gutenberg a jucat un rol semnificativ în difuzarea ştiinţei de carte. Într-adevăr, tiparul a dinamizat răspândirea alfabetizării şi protestantismului în Europa (Cantoni, 2012; Dittmar şi Seabold, 2016; Pettegree, 2015; Rubin, 2014). Totuşi, tiparul nu a fost un catalizator dincolo de graniţele Europei. Nivelul alfabetizării nu a început să crească în celelalte oraşe ale lumii în urma apariţiei tipografiilor europene. Nici în China, nici în Coreea nu a existat alfabetizare pe scară largă, deşi aceste ţări avuseseră propriile tipografii şi o industrie editorială (Briggs şi Burke, 2009). Aceste paralele sugerează că, la început, cărţile tipărite ieftin nu au dus neapărat la apariţia cititorilor. În schimb, un mare număr de cititori însetaţi de lectură au format o piaţă neexploatată pentru difuzarea de cărţi şi broşuri ieftine. În absenţa protestantismului, care a generat cererea, tipografiile aveau un număr restrâns de clienţi. Este grăitor că cele două cărţi care au beneficiat de tipărirea cea mai frecventă au fost Biblia, cea mai tipărită carte din toate timpurile, şi Imitatio Christi de Thomas à Kempis, dedicată învăţăturii religioase cu privire la trăirea unei vieţi pioase. Mai mult, cu un mileniu şi jumătate înainte de Martin Luther, după distrugerea celui de-al Doilea Templu, evreii au formulat noi recomandări religioase care au condus la răspândirea ştiinţei de carte în rândul populaţiei masculine şi, într-un final, la adoptarea de profesii în mediul urban. Aici, exact ca în situaţia protestanţilor, o sumă de credinţe religioase ieşite din comun care evidenţiau necesitatea ca toţi bărbaţii să poată citi Tora a dinamizat combaterea analfabetismului, deşi, în cazul de faţă, nu se observă existenţa vreunei tipografii (Botticini şi Eckstein, 2005, 2007, 2012).

21. Gallego şi Woodberry, 2010; Nunn, 2014. În prima jumătate a secolului XX, în Africa, mai bine de 90% din educaţia formală era asigurată de misionari creştini. În anii 1940, cu puţin înainte de momentul decolonizării, 97% din studenţii din Nigeria şi Ghana studiau în şcoli misionare. Studiile realizate de Gallego şi Woodberry includ şi controlul statistic al densităţii populaţiei, stabilitatea statului de drept, proximitatea oceanelor, a fluviilor şi a capitalelor. Este interesant de observat că cercetătorii au constatat de mult că fostele colonii britanice din Africa prezintă un nivel mai scăzut al analfabetismului faţă de alte colonii europene. Totuşi, „avantajul englez” se estompează când sunt luate în calcul efectele concurenţei dintre protestanţi şi catolici. Nunn (2014) ajunge la concluzii similare şi controlează statistic şi influenţa primilor exploratori, a existenţei căilor ferate, a caracterului favorabil agriculturii al zonei şi a intensităţii comerţului cu sclavi. Studiul lui Nunn sugerează că influenţa primilor misionari se resimte atât la nivelul unor întregi grupuri etnice, cât şi al comunităţilor locale. Grupul etnic este de trei ori mai important decât comunitatea locală pentru direcţionarea şi concentrarea influenţei misionarilor asupra educaţiei. Pentru studii similare în India şi în China, vezi Bai şi Kung, 2015; Chen et al., 2014; Mantovanelli, 2014.

22. Nunn (2014) prezintă dovezi care atestă că impactul misionarilor protestanţi, spre deosebire de cel al omologilor catolici, acţionează prin cultivarea şi transmiterea de valori religioase referitoare la educaţie.

23. Becker şi Woessmann, 2008. Acest fapt arată că protestantismul a determinat creşterea numărului de fete înscrise la şcoală în comparaţie cu catolicismul. Impactul protestantismului a fost relativ scăzut, determinând o creştere a numărului fetelor care mergeau la şcoală cu doar 3%–5%. Dar, în acest context, aceste valori sunt impresionante, întrucât în 1816 fetele reprezentau aproape jumătate din populaţia şcolară prusacă (47%). Pentru cercetări similare în India şi Africa, vezi Mantovanelli, 2014; Nunn, 2014. Aceste efecte pot fi deduse şi în alte moduri. În America de Sud, influenţa misiunilor iezuite asupra populaţiei Guarani a dus la creşterea nivelului de alfabetizare în cadrul întregii populaţii, dar iezuiţii au avut un impact deosebit asupra alfabetizării feminine (Caicedo, 2017).

Referitor la modul în care ştiinţa de carte a mamelor a influenţat dezvoltarea bebeluşilor, vezi Bus, Van Ijzendoorn şi Pellegrini, 1995; Kalb şi van Ours, 2014; LeVine et al., 2012; Mar, Tackett, şi Moore, 2010; Niklas, Cohrssen şi Tayler, 2016; Price, 2010; Smith-Greenaway, 2013. Am două obiecţii referitoare la aceste studii. Mai întâi, majoritatea (dar nu toate) ignoră potenţialul rol jucat de gene: părinţii care posedă gene care le determină înclinaţia spre citit, fluenţă verbală etc. îşi influenţează copiii transferându-le aceste gene. Astfel, rezultatul poate fi că atât adulţii, cât şi copiii vor citi mai mult şi-şi vor dezvolta anumite abilităţi cognitive independent de ce fac părinţii. În al doilea rând, nu este clar în ce măsură aceste benficii cognitive se menţin şi în perioada adultă (Harris, 1998; Plomin et al., 2016).

24. Becker, Pfaff şi Rubin, 2016.

25. Becker et al., 2016; C. Young, 2009. Trebuie să observăm că o analiză care foloseşte urbanizarea ca măsură a creşterii economice indică următoarele: (1) Protestantismul nu a impulsionat dezvoltarea urbană în raport cu catolicismul, în cadrul Sfântului Imperiu Roman, până în secolul al XIX-lea şi (2) efectele protestantismului asupra alfabetizării au fost resimţite mai ales în afara zonelor urbane (Cantoni, 2015). Totuşi, nu trebuie să pierdem din vedere că majoritatea populaţiei locuia în zone rurale în această lume preindustrială. În zonele industriale, este posibil ca potenţialele efecte pozitive ale protestantismului să fi fost atenuate de Contrareformă şi de acţiunile anumitor ordine monastice, de exemplu al iezuiţilor. Pentru informaţii despre influenţa alfabetizării şi a abilităţilor cognitive asociate asupra dezvoltării economice după anul 1800, vezi Cantoni, 2015; Hanushek şi Woessmann, 2012.

26. Becker et al., 2016. Aceste rezultate se referă la ipoteza lansată de Weber în 1958 cu privire la protestantism şi capitalism. În sensul cel mai larg, abundenţa studiilor din ultimul deceniu sugerează că Weber era pe linia corectă, deşi se pare că nu a insistat suficient asupra importanţei alfabetizării şi a reţelelor sociale, exagerând totodată „etica muncii” – vezi capitolul 12.

27. McGrath, 2007.

28. Henrich, 2016.

29. Dacă funcționarii publici trebuiau să știe să scrie și să citească din rațiuni practice, atunci un nivel ridicat al alfabetizării extindea segmentul populației care avea acces la ocuparea unei funcții în acest domeniu.

30. Henrich, Heine și Norenzayan, 2010a, 2010b.

31. Este posibil, de asemenea, ca răspândirea alfabetizării, asociată cu numărul mare de romane ieftine (grație apariției tiparului), să fi făcut un număr din ce în ce mai mare de cititori capabili a trăi indirect experiențele nefericite ale semenilor, cu alte cuvinte să le fi accentuat capacitățile empatice. Ideea este că, prin intermediul citirii unor opere de ficțiune, oamenii ajung să se identifice cu semenii lor și să vadă lumea din perspectiva altuia. Mai multe studii realizate în societățile occidentale vin să întărească această afirmație, demonstrând că persoanele care citesc mai multe lucrări de ficțiune tind să fie mai capabile de compasiune și interpretează mai ușor emoțiile semenilor (Mar, Oatley, și Peterson, 2009; Mar și Rain, 2015; Mar et al., 2006). Totuși, rămâne întrebarea dacă citirea operelor de ficțiune contribuie într-adevăr la accentuarea abilităților empatice (Bal și Veltkamp, 2013; Kidd și Castano, 2013; Panero et al., 2016), sau dacă nu cumva, de fapt, persoanele cu abilități empatice mai dezvoltate sunt mai înclinate spre lecturi de acest gen. Este important să stabilim direcția acestei legături cauzale, deoarece înclinațiile mai pronunțate spre compasiune sunt asociate cu un nivel mai marcat de prosocialitate, cu mai multe acte caritabile și cu mai puține manifestări de violență. Creșterea nivelului de empatie, determinată posibil de răspândirea științei de carte și de abundența cărților, ar putea explica scăderea pronunțată a actelor de violență înregistrate în Anglia și pe continentul european începând cu secolul al XVI-lea (Clark, 2007a; Pinker, 2011). O asemenea concluzie este plauzibilă, date fiind studiile care arată că nivelul empatiei poate fi ridicat prin intermediul educației (van Berkhout și Malouff, 2016).

1. Psihologia WEIRD

1. Acemoglu și Robinson, 2012; Clark, 2007a; Diamond, 1997; Hibbs și Olsson, 2004; Landes, 1998; Mokyr, 2002; Morris, 2010.

2. Altrocchi și Altrocchi, 1995; Ma și Schoeneman, 1997. Variabila „Calități personale, abilități și aspirații” din Figura 1.1A combină variabilele lui Ma și Schoeneman: „calități personale” și „valoare personală”. Variabila „Roluri și relații” din Figura 1.1B acoperă un spectru oarecum mai larg al răspunsurilor posibile față de variabila „Roluri și relații” din Figura 1.1A.

3. Ma și Schoeneman, 1997.

4. Heine, 2016; Henrich, Heine și Norenzayan, 2010a. Când ne gândim la aceste concepte despre sine (i.e., răspunsuri la întrebări de genul „Sunt eu?” sau „Cine sunt eu?”), o greșeală comună este de a considera că focalizarea

asupra calităților personale, a realizărilor şi a intereselor este în conflict cu apartenența la un grup sau cu sociabilitatea (Yuki şi Takemura, 2014). Dar lucrurile nu stau aşa. Diferența principală constă în natura relației dintre indivizi şi grupul din care aceştia fac parte. Populațiile Maasai, Samburu şi locuitorii Insulelor Cook sunt încadrați în nişte seturi complexe de structuri familiale moştenite care presupun un spectru larg de norme sociale prin care fiecărei persoane i se atribuie un număr de privilegii, obligații şi responsabilități față de ceilalți membri ai grupului. Spre deosebire de aceştia, reprezentanții populațiilor WEIRD caută şi se alătură voluntar unor grupuri formate din necunoscuți cu interese, obiective, principii şi aspirații similare. Când ştim că o persoană face parte dintr-un asemenea grup, indiferent dacă este vorba despre „caiacişti" sau „republicani", în mod automat avem informații despre interesele şi valorile persoanei respective. Adeseori, apartenența la un anumit grup spune mai multe despre principii şi activități decât despre relații. Acest fapt se aplică mai ales când intervine o schimbare în apartenența la un grup ales voluntar sau la altul. Atunci când replica mea este „Sunt om de ştiință", probabil că răspunsul meu nu te face să te gândeşti că eu şi prietenii mei, alți oameni de ştiință, ne petrecem timpul liber împreună sau ne ajutăm între noi când avem probleme; în schimb (cel puțin aşa sper), te duce cu gândul la faptul că mă dedic înțelegerii lumii prin intermediul unor întrebări deschise, guvernate de rațiune şi de demonstrații. Este un grup, dar, de fapt, este vorba despre mine.

5. Despre scala pe care o descriu se crede adesea că variază de la „individualism" la „colectivism" (Hofstede, 2003; Tönnies, 2011; Triandis, 1994, 1995). Ea surprinde un spectru recunoscut de cel puțin un secol sub o formă sau alta. Pentru o discuție captivantă, vezi contribuția lui Dan Hruschka pe site-ul evolution-institute.org/article/infections-institutions-and-life-histories-searching-for-the-origins-of-ind. Trebuie să subliniez că evit aici termenul de „colectivism", deoarece are o încărcătură semantică generatoare de confuzii.

6. Heine, 2016; Hofstede, 2003; Triandis, 1989, 1994, 1995.

7. Evident, instituțiile care creează societăți dominate de un cadru de reguli relaționale variază enorm, aşa cum se întâmplă şi cu psihologia oamenilor din aceste societăți. Mulți oameni din China, de pildă, manifestă o orientare puternică spre realizări, deşi acest tipar motivațional pare să derive mai degrabă din dorința de a se conforma aşteptărilor familiei decât din standarde internalizate. Totuşi, această orientare spre realizări prezentă în China face țara să se deosebească de multe alte comunități tradiționale şi, cel puțin din exterior, să semene cu societățile WEIRD. Tot astfel, în Japonia, instituțiile tradiționale bazate pe rudenie existente la nivelul comunității par să se fi infiltrat în instituțiile formale WEIRD din domeniul social, politic şi economic importate din Europa şi din Statele Unite după Restaurația Meiji de la sfârşitul secolului al XIX-lea şi, din nou, după al Doilea Război Mondial. Această sinteză instituțională i-a conferit Japoniei o psihologie unică, diferită nu numai de societățile WEIRD, ci şi de populațiile

din Coreea de Sud şi din China, de care adesea, în mod eronat, nu este diferenţiată (Hamilton şi Sanders, 1992; Herrmann-Pillath, 2010).

8. Atunci când încearcă să stabilească relaţii într-o lume individualistă, oamenii au tendinţa (1) să-şi promoveze atributele personale în timp ce (2) îşi menţin un comportament cât mai constant în cadrul diverselor contexte sociale, încât să-şi promoveze cât mai bine anvergura calităţilor „deosebite". Ceea ce este perceput ca stabil şi constant referitor la o persoană reprezintă calităţile acesteia, nu relaţiile sale, deoarece vecinii, angajatorii şi prietenii pot fluctua de-a lungul timpului. Delimitarea între grupul propriu şi ce se află în exteriorul acestuia este foarte diferită aici deoarece de obicei nu separă categoric reţeaua de relaţii personale moştenită de restul lumii. În schimb, grupurile se bazează adesea pe categorii sociale despre care se crede că marchează calităţi individuale fundamentale, de la principii şi credinţe până la preferinţe şi interese („liberali" sau „catolici"). În această lume, oamenii îşi schimbă religia, partidul politic, numele, ţara, oraşul, echipa sportivă, genul şi partenerul de căsătorie.

9. Hofstede, 2003.

10. Există şi alte dimensiuni importante ale variaţiei psihologice la nivel global (Gelfand et al., 2011; Hofstede, 2003; Triandis, 1994).

11. Acemoglu, Akcigit şi Celik, 2013; Gorodnichenko şi Roland, 2011; Talhelm et al., 2014.

12. Hruschka et al., 2014; Hruschka şi Henrich, 2013a, 2013b.

13. Unii critici ignoră aceste elemente şi pretind că nu le-am afirmat niciodată.

14. Campbell et al., 1996; Church et al., 2006; English şi Chen, 2011; Heine, 2016; Heine şi Buchtel, 2009; Kanagawa, Cross şi Markus, 2001. Din nefericire, un segment mult prea consistent al acestor studii se concentrează asupra studenţilor din Statele Unite şi din Asia de Est.

15. Suh, 2002.

16. Campbell et al., 1996; Diener şi Diener, 1995; Falk et al., 2009; Heine şi Buchtel, 2009; Heine şi Lehman, 1999. Aceste dovezi sunt limitate deoarece (1) psihologii studiază preponderent populaţiile WEIRD şi (2) când studiază persoane din alte naţiuni decât cele WEIRD, este vorba în general despre studenţi din Asia de Est. Vezi Ethan Watters (2010) pentru o discuţie pe tema psihologiei clinice şi a psihiatriei din perspectivă pluriculturală.

17. Foster, 1967; Heine, 2016; McNeill, 1991; Nisbett, 2003. Procesul adaptării psihologice la motivaţiile sociale oferite de aceste lumi diferite poate fi observat în creierul nostru. De pildă, studii recente în domeniul neurochirurgiei arată că oamenii care se consideră agenţi independenţi au un cortex orbitofrontal mai mare în comparaţie cu cei care se cred simple puncte nodale din nişte reţele relaţionale (Kitayama et al., 2017).

18. Wallbott şi Scherer, 1995. Acest rezultat se întemeiază pe clasificarea experiențelor raportate pe baza descrierilor oferite de participanți, nu a etichetelor atribuite emoțiilor de către participanți. Persoanele din categoria WEIRD, mai ales americanii, sunt dezorientate cu privire la diferența dintre „vină” şi „ruşine” (Fessler, 2004).

19. Fessler, 2004; Martens, Tracy şi Shariff, 2012; Sznycer et al., 2016, 2018; Tracy şi Matsumoto, 2008; Wallbott şi Scherer, 1995; Wong şi Tsai, 2007.

20. Benedict, 1946; Elison, 2005; Fessler, 2007; Levy, 1973; Scheff, 1988; Tracy şi Matsumoto, 2008; Vaish, Carpenter şi Tomasello, 2011; Wong şi Tsai, 2007.

21. În societățile împărțite în caste, cu diviziuni sociale stricte, cei aflați la capătul inferior al spectrului social se pot simți ruşinați doar pentru că se află în prezența unor persoane ierarhic superioare, întrucât acestea se uită cu dispreț la cei cu statut inferior.

22. Tot astfel, persoanele WEIRD se pot simți vinovate că au refuzat să ajute un prieten să se mute sau că nu l-au vizitat la spital, iar acest sentiment de vină le poate motiva să abordeze persoana respectivă şi să încerce să îndrepte şi să salveze relația cu aceasta. Totuşi, puține dintre aceste comportamente sunt guvernate de norme sociale obligatorii, monitorizate îndeaproape de rețele bine închegate.

23. Milgram, 1963. Dacă disciplina academică a psihologiei s-ar fi dezvoltat în altă parte, de pildă în Hong Kong sau în Fiji, ideea de „conformism” ar fi părut evidentă, ceea ce ar fi făcut-o neinteresantă.

24. Asch, 1956; Bond şi Smith, 1996. Amploarea efectului conformismului din figură arată diferența dintre numărul mediu de erori făcute între tratament şi control, raportat la deviația standard. Astfel, o valoare de 1 a efectului înseamnă că valoarea medie a tratamentului este cu o deviație standard mai ridicată față de valoarea medie a controlului.

25. Bond şi Smith (1996) au realizat o analiză amplă folosind setul complet de date (spre deosebire de mine, deoarece am considerat toate țările WEIRD împreună pentru realizarea graficului). Ei demonstrează nu doar că valorile individualismului determinate de Hofstede sunt corelate cu gradul de conformism, ci şi faptul că acest lucru este valabil şi pentru alte două măsuri ale individualismului (Schwartz şi Bilsky, 1990; Trompenaars şi Hampden-Turner, 1998).

26. Bond şi Smith, 1996. Îi mulțumesc lui Damian Murray pentru date.

27. Pentru a înțelege modul în care conformismul influențează viața reală, să luăm exemplul persoanelor stângace. În societățile WEIRD din zilele noastre, un procent de 10%–16% din adulți sunt stângaci. În afara granițelor spațiului WEIRD, din Asia până în Africa, frecvența persoanelor stângace este adesea sub 6%, iar alteori scade sub 1%. În China este 0,23%, iar

printre membrii comunităților tradiționale Zulu din Africa este aproape inexistentă (Coren, 1992; Kushner, 2013; Laland, 2008; Schaller şi Murray, 2008).

28. Grafic preluat de la Dohmen et al. (2015). Țin să-i mulțumesc lui Anke Becker şi autorilor că mi-au pus la dispoziție aceste date înainte de a fi publicate.

29. Dohmen et al., 2015. Valoarea nivelului răbdării determinată de ei combină măsurarea reducerii temporale pe care am descris-o pe baza unor sume de bani ipotetice şi o întrebare dintr-un chestionar care reflectă gradul în care sunt dispuşi oamenii să amâne satisfacerea anumitor dorințe. Acest chestionar a fost asamblat şi calibrat pe baza capacității sale de a anticipa valori de laborator concrete ale reducerii temporale, care implicau alegeri referitoare la sume de bani reale (Falk et al., 2016). Este de remarcat că sumele folosite în cadrul acestor alegeri au fost ajustate în concordanță cu puterea de cumpărare la nivelul țării respective.

30. Țările cu un nivel mai ridicat al răbdării s-au bucurat şi de o creştere economică mai rapidă, atât în intervalul destul de scurt de după al Doilea Război Mondial, cât şi pe termen mai lung, după accelerarea creşterii economice după 1820. Aceste relații se mențin şi după eliminarea statistică a efectului unui spectru larg de alți factori, în care intră latitudinea, cantitatea de precipitații, temperatura, colonizarea europeană şi încrederea impersonală (mai multe despre încredere în cele ce urmează).

31. Şi aceste măsuri au legătură cu funcția executivă (Casey et al., 2011; A. Diamond, 2012; A. Diamond şi Lee, 2011; A. Diamond şi Ling, 2016; Duckworth şi Kern, 2011; Mischel, Shoda şi Rodriguez, 1989; Mischel et al., 2011; Strömbäck, 2017).

32. Chabris et al., 2008; Dohmen et al., 2015; Duckworth şi Seligman, 2005; Falk et al., 2016; Kirby et al., 2002; Mischel et al., 1989; Moffitt et al., 2011. În privința elevilor din clasa a opta, cu cât au amânat mai mult satisfacerea unei dorințe (alegând varianta amânată, B) în toamna anului şcolar respectiv, cu atât au avut note mai mari şi rezultate mai bune la teste la sfârşitul anului şcolar. De fapt, deşi ambele sunt importante, răbdarea a fost mai importantă decât coeficientul de inteligență în anticiparea performanțelor şcolare. Remarcabil este că unele cercetări recente au confirmat capacitatea testului cu bezele de a anticipa realizările şcolare de mai târziu (Watts, Duncan şi Quan, 2018). Cu toate acestea, lucrarea de față pare să conteste aceste rezultate prin includerea unei game mai largi de variabile controlate. Aceste controale cuprind multe dintre căile prin care cultura modelează răbdarea oamenilor, incluzând contextul social în care trăieşte copilul, mediul familial şi răbdarea părinților participanților. Pe scurt, relația dintre răbdare şi realizările şcolare ulterioare este uşor de slăbit prin eliminarea statistică a tuturor factorilor care generează variații în nivelul răbdării de la bun început.

33. Fisman şi Miguel, 2007. Este interesant de menționat că diplomații din țările care au beneficiat de mai mult ajutor din partea Statelor Unite au primit în general mai puține amenzi. Indicele corupției folosit în această lucrare combină toți indicii majori de corupție la nivel internațional, apoi alege prima componentă principală. Între toți indicii există o corelație strânsă.

34. Când a fost monitorizat comportamentul fiecărui individ, nu al unor întregi delegații, a reieşit că probabilitatea ca diplomații să primească amenzi creştea odată cu perioada în care activau la ONU, înainte de începerea aplicării legii. În absența amenințării cu amenda, interesul personal a subminat încet standardele culturale din țara natală, mai ales când diplomații proveneau din țări mai puțin corupte. Tot astfel, acțiunea întreprinsă de poliția newyorkeză a avut un rol decisiv în 2002, dar a fost în special eficientă în cazul diplomaților din țările mai puțin corupte.

35. Gächter şi Schulz, 2016. Nu există nici un motiv pentru care ar trebui să ne aşteptăm ca diferențele de venit sau valoarea mizei să afecteze aceste rezultate – vezi materialele suplimentare semnate de Gächter şi Schulz (2016). Trebuie remarcat că suma de bani varia de la o țară la alta, astfel încât asigura o putere de cumpărare egală în fiecare loc.

36. Adaptare după Gächter şi Schulz (2016).

37. Trompenaars şi Hampden-Turner, 1998.

38. Trompenaars şi Hampden-Turner, 1998. Îi mulțumesc lui Dan Hruschka pentru date (Hruschka şi Henrich, 2013b).

39. Algan şi Cahuc, 2010, 2013.

40. Această hartă combină date preluate din Algan şi Cahuc (2013) şi două sondaje, Sondajul valorilor mondiale (Inglehart et al., 2014) şi Afrobarometer (www.afrobarometer.org).

41. Johnson şi Mislin, 2012. Pentru un alt studiu de anvergură care stabileşte această relație, vezi Fehr et al. (2002). Pentru studii care fac legătura între GTQ şi experimente economice de laborator care măsoară cooperarea şi echitatea, vezi Francois, Fujiwara şi van Ypersele, 2011; Herrmann, Thöni şi Gächter, 2008; Peysakhovich şi Rand, 2016.

42. Impresionantul nivel al încrederii generalizate din China (vezi Figura 1.7) reprezintă, cel puțin în parte, un set puternic de instituții dominate de un cadru de reguli relaționale, iar nu prosociabilitatea impersonală a națiunilor WEIRD. Putem înțelege această diferență analizând studiile referitoare la încredere efectuate în rândul managerilor chinezi şi americani care urmează cursuri de afaceri (Chua, Ingram şi Morris, 2008; Chua, Morris şi Ingram, 2009, 2010; Peng, 2004). Spre deosebire de omologii lor americani, managerii chinezi au dezvoltat relații profesionale în mod preferențial cu alte persoane care erau deja parte a rețelelor lor sociale mai extinse şi cu care aveau o sumedenie de lucruri în comun. Aceste relații importante de afaceri,

care stabilesc un fundament al încrederii în tranzacțiile comerciale, reprezintă şi relații cât se poate de personale. Mai mult, dependența economică dintre partenerii de afaceri presupune existența unei relații personale, această legătură simulând adesea o relație de familie, similară celei dintre frați sau dintre tați şi fii. În limba mandarină există chiar un termen special care denumeşte această rețea de legături personale relevante pentru parteneriatele de afaceri – guanxi. Nu trebuie să ne mire că, în general, relațiile profesionale ale chinezilor includ multe rude. Spre deosebire de aceştia, când managerii americani au legături cu asociații apropiați ai anumitor colegi, acest fapt nu le influențează evaluarea nivelului de încredere al acestor colegi. Cu alte cuvinte, faptul că dețin mai multe căi sociale de acces la un anumit coleg nu-i face pe americani să aibă mai multă încredere în colegul respectiv. Tot astfel, dependența economică de un partener de afaceri scade probabilitatea în rândul americanilor ca relația cu partenerul respectiv să devină şi una personală, invers față de cum stau lucrurile în China. Prieteniile WEIRD trebuie să fie „pure” şi, ideal, să nu fie influențate de complicații „neplăcute”. Studii ca acestea sugerează că afacerile şi comerțul din China, în ciuda adoptării structurilor formale şi a similitudinii exterioare cu modelele WEIRD, rămân fundamentate pe rețele cu un cadru de reguli relaționale şi organizate de acestea. Ținând cont de aceste aspecte, ne putem întoarce la chestionarele globale spre a analiza răspunsurile la alte întrebări referitoare la încredere. În China, doar 11% din populație a răspuns „da” la întrebarea „Aveți încredere în persoanele pe care le întâlniți pentru prima oară?”. Spre deosebire de China, în Statele Unite, Marea Britanie, Franța şi Germania între 33% şi 50% au răspuns „da”. Tot astfel, doar 9% din chinezi au declarat că ar avea încredere într-o persoană de naționalitate diferită, în timp ce 52% din germani au declarat că ar avea încredere într-o astfel de persoană, iar proporția a depăşit 65% în Statele Unite şi în Australia (Greif şi Tabellini, 2010). Cheia încrederii din China constă în dezvoltarea relațiilor personale în rețele dense care creează neoficial interdependență economică şi socială.

43. Thoni, 2017.

44. Alesina şi Giuliano, 2010, 2013; Algan şi Cahuc, 2010, 2013; Falk et al., 2018; Herrmann et al., 2008; Hruschka şi Henrich, 2013b.

45. Barrett et al., 2016.

46. Acest rezultat nu reflectă lipsa abilității de a descifra stările mentale sau intențiile altora. În Yasawa, împreună cu colaboratorii mei, am făcut numeroase experimente referitoare la abilitățile de mentalizare – capacitatea de a ne gândi la credințele, intențiile şi motivațiile altora – de-a lungul mai multor ani (McNamara et al., 2019a, 2019b). Se pare că locuitorii insulei Yasawa au abilități speciale de mentalizare şi limba lor dispune de un vocabular adecvat care îi ajută să discute stări mentale. Cu toate acestea, ei nu sunt dispuşi să discute deschis stările mentale ale altor oameni şi, aşa cum reiese din acest experiment, de cele mai multe ori nu le folosesc în emiterea de judecăți morale cu privire la străini. Ei se concentrează asupra rezultatelor şi consecințelor, nu asupra deducțiilor referitoare la stările

mentale. Interesant, în scenariul nostru referitor la otrăvire, în care un om toarnă ceva toxic în sursa de apă a satului în mod voit sau accidental, otrăvindu-şi vecinul şi aproape omorându-l, atât crescătorii de animale din populația Himba din Namibia, cât şi vânătorii-culegători Hadza din Tanzania, precum şi locuitorii insulei Yasawa nu au luat în calcul intenția făptaşului în evaluarea din punct de vedere moral a faptei.

47. Hamilton şi Sanders, 1992; Robbins, Shepard şi Rochat, 2017. În completarea acestor studii, cercetări recente în domeniul neuroştiinței culturale, în care se fac comparații între copii japonezi şi americani, încep să arate cum deducerea stărilor mentale ale altora este susținută de tipare oarecum diferite de activare cerebrală în cadrul acestor grupuri (Kobayashi, Glover şi Temple, 2007).

48. Curtin et al., 2019; Gluckman, 1972a, 1972b.

49. Pentru studii despre populația Mapuche, vezi Faron, 1968; Henrich şi Smith, 2004; Stuchlik, 1976.

50. Miyamoto, Nisbett şi Masuda, 2006; Nisbett, 2003; Nisbett et al., 2001.

51. Din câte se pare, site-ul yourmorals.org, unde oamenii fac teste psihologice ca să se distreze, nu atrage un eşantion aleatoriu sau reprezentativ din nici o țară. Îngrijorarea cu privire la acest aspect a fost parțial soluționată folosind o combinație de alte seturi de date, bazate atât pe triade, cât şi pe alte tipuri de sarcini. În rândul studenților, în privința intensității gândirii holistice, arabii din Orientul Mijlociu se situează pe primul loc, fiind urmați de chinezi, de participanții la experiment proveniți din Europa de Est (Varnum et al., 2008), pe ultimul loc situându-se englezii şi americanii. Îi mulțumesc lui Ara Norenzayan că mi-a pus la dispoziție date despre arabii din Orientul Mijlociu. Iar italienii din zona de nord sunt mai analitici decât cei din sud, exact ca în cazul întrebării despre încredere (Knight şi Nisbett, 2007).

52. Țin să-i mulțumesc lui Thomas Talhelm că mi-a pus la dispoziție aceste date de pe yourmorals.org (Talhelm, Graham şi Haidt, 1999).

53. Chua, Boland şi Nisbett, 2005; Goh şi Park, 2009; Goh et al., 2007; Goh et al., 2010; Masuda şi Nisbett, 2001; Masuda et al., 2008; Miyamoto et al., 2006. Neurologii care explorează domeniul cultural au evidențiat diferite strategii de control executiv la nivelul creierului locuitorilor din Asia de Est, al europenilor şi al americanilor, prin administrarea acestor tipuri de Sarcină a Triadei cu ajutorul unui scaner RMN (Gutchesset et al., 2010).

54. Falk et al., 2009; Heine, 2016; Nisbett, 2003.

55. Falk et al., 2018; Henrich, Heine şi Norenzayan, 2010a, 2010b; Nielsen et al., 2017; Rad et al., 2018.

2. Crearea unei specii culturale

1. Barwick, 1984; Flannery, 2002; Gat, 2015; Morgan, 1852; Smyth, 1878. Am folosit ca sursă relatările lui Buckley aşa cum au fost redate atât de Morgan, cât şi de Langhorne. Am adăugat şi informații preluate de la Flannery, Barwick, Gat şi Smyth despre regiune şi populații.

2. Uneori era vorba despre un „schimb de surori”, în cadrul căruia un bărbat dintr-un clan îşi dădea sora în schimbul unei femei, sora unui bărbat din alt clan, acesta din urmă luând-o de soție pe sora primului bărbat. Alteori, fetele erau date în căsătorie pentru a consolida alianțe între clanuri şi triburi. Buckley a avut înțelepciunea de a evita să intre în competiție cu alți bărbați pentru a câştiga soții, deşi se pare că a avut şi el două soții şi o fiică în timpul petrecut printre aborigeni.

3. Buckley a descris în repetate rânduri scene de canibalism ceremonial. Cel puțin în unele cazuri, acest gest este justificat prin dorința de a absorbi puterea duşmanilor.

4. Chudek şi Henrich, 2011; Chudek, Muthukrishna şi Henrich, 2015; Chudek et al., 2013; Henrich, 2016; Henrich şi Broesch, 2011; Henrich şi Gil-White, 2001; Laland, 2004; Rendell et al., 2011. Denumirea ştiințifică a semnalelor-de-tip-cine este semnale bazate pe modele. O altă strategie de învățare prin adaptare se numeşte transmitere prin conformism. Există foarte multe dovezi care indică faptul că oamenii au tendința de a folosi frecvența trăsăturilor culturale înconjurătoare înainte de a decide dacă să adopte sau nu o anumită practică sau credință (Muthukrishna, Morgan şi Henrich, 2016), ceea ce confirmă previziunile teoretice referitoare la transmiterea prin conformism (Nakahashi, Wakano şi Henrich, 2012; Perreault, Moya şi Boyd, 2012).

5. Broesch, Henrich şi Barrett, 2014; Henrich, 2016, capitolele 4–5; Medin şi Atran, 2004; Sperber, 1996. De asemenea, oamenii au şi abilități psihologice dezvoltate care susțin învățarea culturală în domenii importante prin formularea de premise generale, elemente constitutive cu potențial organizator şi deducții. De pildă, când învață despre animale şi plante, copiii şi adulții din diverse societăți sunt pregătiți să gândească în termeni de categorii imuabile, dispuse ierarhic. Dacă primim informații despre un tigru care a fost observat noaptea lângă un lac, noi tragem automat concluzia că „obiceiul de a vâna noaptea în apropierea unei ape” este probabil o caracteristică a tuturor tigrilor, nu o simplă ciudățenie a unui anumit tigru. Mai mult, copiii şi adulții extind această deducție, dar mai precaut, la specii care par asemănătoare tigrilor, aşa cum este cazul leilor. Acest sistem cognitiv specializat ne ajută să înțelegem cum au reuşit societățile de dimensiuni reduse, ca societatea Wathaurung, să acumuleze şi să mențină asemenea tezaure bogate de informații despre plante şi animale, precum şi motivul pentru care oamenii se luptă adeseori să înțeleagă mutabilitatea speciilor. Pe lângă aceste abilități specializate în acumularea de cunoştințe despre plante şi animale (Atran şi Medin, 2008; Atran, Medin şi Ross, 2005; Medin şi Atran, 1999; Wertz 2019), oamenii dispun şi de alte abilități

psihologice care facilitează procesul de învățare în multe alte domenii importante (de exemplu, Hirschfeld şi Gelman, 1994; Moya şi Boyd, 2015).

6. Bauer et al., 2018; Moya, Boyd şi Henrich, 2015; Schaller, Conway şi Tanchuk, 2002.

7. Giuliano şi Nunn, 2017; Henrich, 2016; Hoppitt şi Laland, 2013; Morgan et al., 2012; Muthukrishna, Morgan şi Henrich, 2016.

8. Berns et al., 2010; Engelmann et al., 2012; Garvert et al., 2015; Henrich, 2016, Chapter 14; Little et al., 2008; Little et al., 2011; Losin, Dapretto şi Iacoboni, 2010; Morgan şi Laland, 2012; Zaki, Schirmer şi Mitchell, 2011. Tema funcției cortexului prefrontal median este intens dezbătută – vezi Euston et al. (2012) şi Grossman et al. (2013) pentru studii recente.

9. Henrich, 2016.

10. Jones, 2007.

11. Vezi Henrich et al. (2015) pentru o trecere în revistă a modelelor analitice relevante şi a simulărilor computerizate. Pentru experimente de laborator realizate în scopul cercetării evoluției culturale, vezi Derex şi Boyd, 2016; Derex, Godelle şi Raymond, 2014; Derex et al., 2013; Kempe şi Mesoudi, 2014; Muthukrishna et al., 2013.

12. Garfield şi Hewlett, 2016; Hewlett şi Cavalli-Sforza, 1986; Hewlett et al., 2011; Salali et al., 2016; Terashima şi Hewlett, 2015. Celebrul etnograf Barry Hewlett susține ideea că băieții imită modelul vânătorilor de prestigiu, observând că băieții sunt atenți în mod deosebit la metuma, marii vânători de elefanți (îi mulțumesc aici lui Barry pentru formularea gramaticală corectă).

13. Chiar mai subtile decât obținerea otrăvurilor sunt protocoalele de preparare a mâncărurilor prin intermediul cărora societăți de dimensiuni reduse au reuşit să obțină acces la o mare diversitate de alimente pe bază de plante comestibile. În regiunea Anzilor, practicile culinare includ consumul de diverse tipuri de argile care au rolul de a neutraliza toxinele din cartofii sălbatici, dezvoltate ca apărare împotriva ciupercilor, a bacteriilor şi a animalelor. Vânătorii-culegători din California au pus la punct un spectru larg de metode de extragere a taninului din ghinde, acestea reprezentând adesea sursa lor principală de hrană. În aceste cazuri, precum şi în multe altele, persoanele care săreau peste etapele care presupuneau un efort intens sau care se orientau după informații furnizate de gustul propriu riscau să se otrăvească atât pe ei înşişi, cât şi pe copiii lor, dacă nu pe loc, atunci lent, printr-o acumulare de toxine de-a lungul a zeci de ani. Într-o lume a evoluției culturale cumulative, decizia de a ignora informațiile acumulate din mediul cultural şi de a nu imita corect modelele din jur poate avea consecințe dureroase (Henrich, 2016, capitolele 3 şi 7; Johns, 1986; Mann, 2012).

14. Henrich, 2016; Horner şi Whiten, 2005.

15. Folosim aici informații despre diversitatea societăților contemporane care-şi procură hrana din natură, combinată cu informații de ordin arheologic, ecologic şi genetic pentru a trage concluzii referitoare la modul de viață al populațiilor paleolitice. Nu vreau să sugerez că vreo populație modernă ar fi într-un fel sau altul „primitivă” sau „statică”, ori că ar reprezenta societăți de dinainte de apariția agriculturii. O abordare culturală evolutivă evită asemenea confuzii depăşite. Totuşi, deoarece vânătorii-culegători cunoscuți istoric şi etnografic foloseau adesea multe dintre aceleaşi instrumente şi metode pentru a vâna şi a culege ca populațiile din Paleolitic, studii detaliate pot oferi un mare număr de concluzii importante când sunt folosite alături de dovezi de ordin arheologic, lingvistic şi genetic (Flannery şi Marcus, 2012). ADN-ul străvechi, de pildă, sugerează că populațiile paleolitice prezentau forme de organizare socială nu foarte diferite de cele ale populațiilor contemporane care-şi procură hrana direct din natură (Sikora et al., 2017).

16. Bhui, Chudek şi Henrich, 2019a; Henrich şi Henrich, 2014.

17. Lewis, 2008; Schapera, 1930.

18. Henrich (2016) discută modul în care aceste tabuuri pot rămâne constante. Este improbabil să se dovedească vreodată că încălcarea tabuurilor n-ar afecta succesul vânătorii, întrucât setul de norme descurajează scoaterea la iveală a oricărei testări a eficienței tabuului, fie intenționată, fie întâmplătoare. Cei care încalcă tabuurile riscă să fie sancționați, indiferent de motivul pentru care au făcut-o.

19. Gurven, 2004. Şi tabuurile alimentare sunt foarte variate, interzicând persoanelor aflate în diverse relații cu vânătorul (sau chiar vânătorului însuşi) să mănânce anumite părți dintr-un animal sau interzicând anumitor grupuri să mănânce anumite părți sau chiar specii. În regiunea lui Buckley, bărbaților din anumite triburi care nu parcurseseră etapele inițiatice li se interzicea să mănânce carnea femelelor anumitor animale şi carne de porc spinos. Se pare că evoluția culturală a fost direcționată întotdeauna spre aceeaşi țintă, dar a improvizat o mulțime de soluții instituționale de moment pentru a atinge această țintă (Barnes, 1996; Flannery şi Marcus, 2012; Gould, 1967; Hamilton, 1987; Henrich, 2016, capitolul 9; Lewis, 2008; Smyth, 1878).

20. Henrich, 2016. Utilizez ortografia mai veche şi mai frecventă a termenului „Ju/’hoansi”. Pentru ortografia mai recentă, vezi en.wikipedia.org/wiki/Ju’hoan_language.

21. Bailey, Hill şi Walker, 2014; Chapais, 2009; Lee, 1979, 1986; Marshall, 1959; Walker şi Bailey, 2014. În 1964, bărbații aveau 36 de nume diferite, iar femeile 32 (Lee, 1986; Marshall, 1959).

22. Alte norme sociale menite să ofere susținere consolidează şi mai puternic aceste legături pe bază de rudenie. În anumite societăți de vânători-culegători, de pildă, normele specifică faptul că un tată are dreptul să le dea

nume copiilor săi, iar aceştia ar trebui să poarte numele părinților lui sau ai rudelor apropiate. Exploatând un conținut psihologic cu un fundament puternic, acest obicei străvechi de a da nume copiilor are rolul de a determina rudele tatălui să-i trateze pe nou-născuți aşa cum îi tratează pe aceia ale căror nume le poartă. Această practică îi apropie pe nou-născuți mai mult de latura paternă a familiei şi contribuie la reducerea asimetriei create de legăturile puternice dintre mamă şi copil, întâlnite la toate primatele (Henrich, 2016, capitolul 9). Anumite specii de primate dau dovadă de o abilitate restrânsă de recunoaştere a taților, în comparație cu abilitatea de a-şi recunoaşte rudele materne (Chapais, 2009; Henrich, 2016).

23. Dyble et al., 2018; Hamilton, 1987; Henrich, 2016; Wiessner, 2002.

24. Hill et al., 2011.

25. Henrich, 2016, capitolul 9.

26. Fessler şi Navarrete, 2004; Lieberman, 2007; Lieberman, Fessler şi Smith, 2011; Lieberman, Toby şi Cosmides, 2003. În principiu, aceste tabuuri se aplică verilor de gradul al treilea, deşi Ju/'hoansi nu erau întotdeauna siguri cine anume le erau veri de gradul al treilea. Este de remarcat că tinerii Ju/'hoansi nu se puteau căsători prea uşor cu verişoarele lor, deoarece prima lor căsătorie era aranjată de părinți. Pentru modificarea normelor maritale în cadrul populației Ju/'hoansi, vezi Wiessner, 2009.

27. Lee, 1986; Marshall, 1959, 1976. Pe lângă aceste prohibiții referitoare la incest, Ju/'hoansi manifestă şi anumite preferințe în domeniul matrimonial. De pildă, dacă un bărbat căsătorit moare, ideal ar fi ca soția lui să devină soția fratelui acestuia. Întrucât la Ju/'hoansi este permisă poligamia, această căsătorie poate avea loc şi când fratele supraviețuitor este căsătorit. Aceşti afini nu trebuie neapărat să se căsătorească, dar dacă ar face-o ar fi un lucru bun. Tot astfel, dacă unui bărbat îi moare soția, el trebuie să ia în calcul posibilitatea căsătoriei cu sora acesteia, cu condiția să nu fie căsătorită. De asemenea, dacă o ceată trimite un fiu sau o fiică să trăiască într-o altă ceată, se consideră un gest frumos dacă ceata care s-a îmbogățit cu un nou membru face un gest similar la un moment dat. Această vagă preferință s-a cristalizat în norma „schimbului de surori" prezentă în alte societăți. În cele din urmă, membrii Ju/'hoansi acceptă şi ca a doua căsătorie sau următoarele să fie cu persoane din afara cercului de rude, cu femei din alt trib sau din alt grup etnolingvistic. Totuşi, o asemenea practică nu este privită total favorabil.

28. Durkheim, 1995; Henrich, 2016, capitolul 9; Whitehouse şi Lanman, 2014. Biesele a fost citată în Wade, 2009, nota de final 107.

29. Alcorta şi Sosis, 2005; Alcorta, Sosis şi Finkel, 2008; Henrich, 2016; Lang et al., 2017; Launay, Tarr şi Dunbar, 2016; Mogan, Fischer şi Bulbulia, 2017; Tarr, Launay şi Dunbar, 2014, 2016; Tarr et al., 2015; Watson-Jones şi Legare, 2016; Wen, Herrmann şi Legare, 2015.

30. Carpenter, Uebel şi Tomasello, 2011; Chartrand şi Bargh, 1999; Henrich şi Gil-White, 2001; Over et al., 2013.

31. Bastiaansen, Thioux şi Keysers, 2009; Brass, Ruby şi Spengler, 2009; Heyes, 2013; Laland, 2017; van Baaren et al., 2009. Prin adaptarea comportamentului nostru, mişcarea sincron ne activează sistemul opioid, declanşând o descărcare de endorfine care ne ridică nivelul de toleranță la durere. Endorfinele eliberate în urma efortului fizic intens, cum ar fi dansul îndelungat, au acest efect.

32. Marshall, 1999, p. 90.

33. Hamann et al., 2011.

34. Unele ritualuri oferă metode de integrare a indivizilor în sistemul creat prin relații de rudenie sau de generare a unor legături mai strânse în cadrul rețelei de relații de rudenie (Lynch, 1986). Fiind uneori denumite „relații de rudenie imaginară" (Hruschka, 2010), ritualurile pot crea „frați de sânge" (şi uneori „surori de sânge") sau părinți ritualici (să ne gândim la „naşi", de pildă). La populația Ache de vânători-culegători din Paraguay, legăturile rituale dintre adulți şi copii creează relații de durată, pe viață, care unesc oamenii şi cetele în feluri care încurajează cooperarea, întăresc sentimentul de siguranță şi dinamizează fluxul schimbului de idei noi între grupuri (Hill et al., 2014).

35. Flannery şi Marcus, 2012; Henrich, 2016, capitolul 10.

36. Henrich, 2016; Reich, 2018.

37. Henrich, 2016, capitolul 11. Ca parte a acestui proces coevolutiv, noi am deprins abilitatea de a identifica situațiile în care sunt încălcate normele, precum şi pe cei care o fac (Cummins, 1996a, 1996b; Engelmann, Herrmann şi Tomasello, 2012; Engelmann et al., 2013; Fiddick, Cosmides şi Tooby, 2000; Nunez şi Harris, 1998). Pentru o discuție mai amplă a motivelor pentru care oamenii au ajuns capabili să internalizeze norme, vezi Ensminger şi Henrich, 2014; Gavrilets şi Richerson, 2017. Pentru studii empirice referitoare la internalizarea normelor, vezi Rand, 2016; Rand, Peysakhovich et al., 2014; Yamagishi et al., 2016; 2017. Normele internalizate pot fi deosebit de valoroase în luarea unor decizii în care se pun în balanță o pierdere cu efecte pe termen lung, aşa cum ar fi pierderea reputației, şi obținerea unor beneficii pe termen scurt. Aceasta se întâmplă deoarece oamenii, asemenea tuturor celorlaltor animale, fac eforturi să aleagă corect între beneficii imediate şi profit semnificativ din viitor. Acest proces, totodată, operează o selecție, contracarând forme reactive de agresivitate (Wrangham, 2019).

38. Astfel, se conturează un fundament evolutiv a ceea ce psihologii numesc „fuziune" (Bowles, Choi şi Hopfensitz, 2004; Swann şi Buhrmester, 2015; Swann et al., 2012; Van Cleve şi Akçay, 2014; Whitehouse et al., 2014).

39. Baron şi Dunham, 2015; Buttelmann et al., 2013; Dunham, Baron şi Banaji, 2008; Henrich, 2016; Kinzler şi Dautel, 2012; Moya, 2013; Moya et al., 2015; Shutts, Banaji şi Spelke, 2010; Shutts, Kinzler, şi DeJesus, 2013; Shutts et al., 2009.

40. Frankenhuis şi de Weerth, 2013; McCullough et al., 2013; Mittal et al., 2015; Nettle, Frankenhuis şi Rickard, 2013. Mamele le pot chiar transfera copiilor anumite calibrări epigenetice, prin modificări ale mecanismului de exprimare a ADN-ului sau prin alte mecanisme biologice (Wang, Liu şi Sun, 2017).

41. Alcorta şi Sosis, 2005; Henrich şi Boyd, 2016.

42. Henrich, 2016.

3. Clanuri, state şi de ce nu poţi ajunge aici de acolo

1. Ferrero, 1967.

2. Ideea centrală de aici este similară celei dezvoltate în Fukuyama, 2011.

3. Forge, 1972.

4. Tuzin, 1976, 2001. Chiar în cazul atacurilor secrete, când numerele contau mai puțin, atacatorii erau conştienți că, în cele din urmă, aveau să se confrunte cu răzbunarea din partea unui duşman mai puternic şi, implicit, mai periculos.

5. Populația Ilahita propriu-zisă era formată din aproximativ 1 500 de persoane. Numărul de 2 500 de persoane a rezultat din includerea în calcul a cătunelor adăpostite în umbra protectoare a comunității Ilahita (Tuzin, 1976, 2001).

6. Aranjamentul matrimonial ideal era reprezentat de schimbul de surori – un bărbat îşi dădea sora de soție unui alt bărbat dintr-un alt clan sau subclan şi, în schimb, o lua de soție pe sora celui dintâi.

7. Imagine realizată de Beth Curtin (mulțumesc mult!).

8. Durkheim (1933) a făcut cu mult timp în urmă deosebirea dintre solidaritatea „organică” şi cea „mecanică”.

9. Buhrmester et al., 2015; Whitehouse, 1995; Whitehouse, 1996; Whitehouse şi Lanman, 2014. Whitehouse (1996) a inventat termenul „rituri ale terorii”.

10. Tuzin, 1976, 2001.

11. Zeii Tambaran îi pedepseau pe muritori şi dacă aceştia încălcau acordurile de pace încheiate cu membrii comunităților vecine. Sancționarea celor care încălcau aceste pacte intervenea în problema spinoasă a lipsei de simetrie dintre apărare şi atac în rândul populației Ilahita. În timp ce datoria de a apăra comunitatea le revenea tuturor, atacurile puteau fi inițiate pe cont propriu de un anumit clan din motive proprii (care aveau de obicei de-a face cu reglări de conturi). Tuzin sugerează că, în general, clanurile Ilahita nu acționau unilateral din cauza fricii de pedeapsa supranaturală.

12. Tuzin, 2001, p. 83.

13. Grossmann et al., 2008; Tuzin, 1976, 2001.

14. Pentru o privire de ansamblu a acestei abordări, vezi Henrich, 2004, 2016; Richerson et al., 2016.

15. Bowles, 2006; Choi şi Bowles, 2007; Keeley, 1997; Mathew şi Boyd, 2011; Richerson et al., 2016; Soltis, Boyd şi Richerson, 1995; Turchin, 2015; Wrangham şi Glowacki, 2012.

16. Migrația diferențiată s-a observat atât în frecvența fenomenului trecerii de la un grup la altul, vizibil în zonele marginale ale unor populații tribale de dimensiuni restrânse (Knauft, 1985; Tuzin, 1976, 2001), cât şi în configurația migrației între națiuni din lumea modernă (Connor, Cohn şi Gonzalez-Barrera, 2013). Vezi Boyd şi Richerson (2009) pentru un model teoretic.

17. Boyd, 2001; Boyd şi Richerson, 2002, p. 79; Harrison, 1987; Roscoe, 1989; Tuzin, 1976, p. 79; Wiessner şi Tumu, 1998.

18. Smaldino, Schank şi McElreath, 2013. O confuzie des întâlnită implică promovarea ideii conform căreia concurența între grupuri nu era importantă deoarece este posibil ca grupurile să se fi întâlnit rar față în față. Grupurile pot intra în competiție pentru supraviețuire fără să se întâlnească vreodată în realitate.

19. Richerson şi Boyd (2005). Pentru o trecere în revistă a studiilor pe tema religiei şi a fertilității, vezi Blume, 2009; Norenzayan, 2013.

20. Ceea ce urmează depinde întotdeauna de ceea ce a fost înainte, iar modificările sunt, în general, nesemnificative şi apar progresiv. În cazul populației Sepik, de pildă, reconstituirea făcută de Tuzin sugerează că sistemul binar de grupuri rituale prezent în practicile Tambaran a derivat, probabil, dintr-un sistem dual de grupuri matrimoniale preexistent, sistem din care au dispărut treptat elementele matrimoniale, fiind înlocuite de componente rituale. Tot astfel, pe baza cercetărilor efectuate în Australia, unde aceste sisteme se întâlnesc frecvent, sistemul complex cu opt niveluri a luat probabil naştere când comunitățile care prezentau două sisteme cu câte patru niveluri s-au întâlnit şi au început să negocieze modalități de a contracta căsătorii între membrii celor două comunități. În mod similar, sistemul cu patru niveluri a apărut probabil în urma întâlnirii dintre două

grupuri, fiecare prezentând la rândul său un sistem propriu cu două niveluri. În privința adopției, unu din cinci copii din Ilahita este adoptat (o situație des întâlnită în zona Pacificului). Acest fapt a ajutat la menținerea unei competiții sănătoase între grupurile rituale, diminuând astfel dominația descendenței şi a împărțirii aceluiaşi spațiu locativ (Tuzin, 1976, 2001). Pentru mai multe informații despre societățile matriliniare, vezi Ember, Ember şi Pasternack, 1974; Jones, 2011.

21. Acemoglu şi Robinson, 2012; Diamond, 1997, 2005. Această abordare culturală evolutivă nu este nici uniliniară, nici etapizată, nici progresivă şi nu are nici o legătură cu teoria celor două etape.

22. Baksh, 1984; Davis, 2002 (1); Johnson, 2003, 1978. Vezi şi Rosengren şi Shepard, citați în Johnson, 2003.

23. Johnson, 2003.

24. Johnson, 2003; Snell, 1964.

25. Camino, 1977.

26. Baksh, 1984; Johnson, 2003, 1978. Trebuie observat că, deşi unele dintre modurile în care membrii populației Matsigenka explică comportamentul corespund tiparelor întâlnite la populațiile WEIRD, aceştia nu caută şi nu solicită explicații în aceeaşi măsură în care o fac persoanele WEIRD.

27. Ferrero, 1967; Johnson, 2003, pp. 34, 135. Tot astfel, etnografii au observat că, la „serbările berii”, Matsigenka recurg la glume agresive pentru a-i face de ruşine în public pe încălcătorii de norme recalcitranți. Cei vizați acceptă acest tratament cu stoicism – nici nu răspund ofensați, dar nici nu roşesc de ruşine şi nu se fac nevăzuți. Johnson afirmă că vina joacă un rol important în comunitatea Matsigenka, aşa cum se întâmplă şi în rândul populațiilor WEIRD. Totuşi, prin comparație, el susține că vina printre Matsigenka este subapreciată şi că aceia care trăiesc acest sentiment sunt mai puțin anxioşi (Johnson, 2003, p. 132).

28. Johnson, 2003, p. 168 observă că „Matsigenka nu au sentimentul apartenenței la un grup mai extins decât cătunul”.

29. Gardner, 2013; Henrich şi Henrich, 2007; Johnson, 2003; Johnson şi Earle, 2000.

30. Richerson, Boyd şi Bettinger, 2001.

31. Bowles, 2011; Bowles şi Choi, 2013; Matranga, 2017.

32. Aşa cum am observat în capitolul 2, există motive întemeiate pentru a crede că, în Paleolitic, complexitatea socială şi competitivitatea au fost impulsionate de concurența între grupuri. Dar apariția agriculturii a avut un impact puternic asupra evoluției culturale datorită potențialului său de a

susține populații mai numeroase și mai dense. Totuși, înainte de apariția procesului de producere a hranei, au existat întotdeauna zone geografice speciale în care locuitorii au avut acces la turme mari de animale și la surse de hrană obținute din mare. Este posibil ca în aceste regiuni să se fi înregistrat o creștere a dimensiunii sau a complexității populației. Producerea hranei reprezenta ceva deosebit, deoarece cunoștințele tehnice și ecologice erau transmisibile, cel puțin de-a lungul paralelelor terestre și al contururilor ecologice, fapt care a dus la transformarea unor teritorii extinse care altminteri ar fi putut susține doar niște populații răzlețe de vânători-culegători. În schimb, s-a format o rețea de sate, târguri și, în cele din urmă, orașe (Ashraf și Michalopoulos, 2015; Diamond, 1997).

33. Bowles, 2011; Diamond, 1997; Matranga, 2017. Expansiunea fermierilor în teritorii ocupate cândva de vânători-culegători este atent studiată și explicată în Asia, Africa și pe continentul american. Modelele care propun o explicație a activităților agricole ca o reacție rațională la schimbările climatice ignoră problemele care implică o acțiune colectivă, asociate cu depozitarea și cu agricultura, precum și amenințarea reprezentată de campaniile de jaf inițiate de un grup împotriva altuia (Matranga, 2017). De ce să depozitezi sau să cultivi dacă este mult mai simplu să ataci și să jefuiești?

34. Godelier, 1986; Hill et al., 2011. Este posibil ca grecii antici să fi avut păreri similare cu privire la contribuția ereditară a mamelor (Zimmer, 2018).

35. Dacă aceste alianțe și conflicte par incredibile, nu sunt deloc așa. Fie că este vorba despre triburi amazoniene, epopei vikinge, case regale sau imperiale din Europa, China sau lumea islamică, persoanele între care există relații strânse de rudenie formează mai repede coaliții împotriva acelora cu care se înrudesc mai îndepărtat. De-a lungul istoriei, frații buni s-au unit ca să-și ucidă frații vitregi, iar mamele vitrege și-au defavorizat copiii vitregi, favorizându-și propriii copii (Alvard, 2009; Daly și Wilson, 1998; Dunbar, Clark și Hurst, 1995; Fukuyama, 2011; Miller, 2009; Palmstierna et al., 2017).

36. Murdock, 1949. Nu este neapărat necesar ca oamenii să cunoască genealogia, ci trebuie doar să știe ce termeni privind relațiile de rudenie foloseau între ei părinții și bunicii lor.

37. Alvard, 2003; Alvard, 2011; Chapais, 2008; Ember et al., 1974; Murdock, 1949; Walker și Bailey, 2014; Walker et al., 2013.

38. De obicei, calitatea de membru într-un clan se moștenește de la tată, dar există adesea alte căi de acces în clanurile patriliniare, printre care ritualurile și adopția (Murdock, 1949).

39. Gluckman, 1972a, 1972b. Pe baza acestei experiențe în cadrul populației Ilahita, Tuzin susține că impactul cel mai puternic al sistemului juridic euro-australian, care a fost impus în Papua-Noua Guinee în 1975, a constat în

trecerea de la ideea de responsabilitate la nivelul întregului clan la cea de responsabilitate individuală (Tuzin, 2001, pp. 49–50).

40. Fox, 1967; Walker, 2014; Walker şi Bailey, 2014; Walker şi Hill, 2014.

41. Abrahams, 1973; Chapais, 2009; Fox, 1967. Dacă soția moare, normele variantei feminine a leviratului prevăd că soțul văduv trebuie să o ia în căsătorie pe una dintre surorile sau verişoarele necăsătorite ale soției.

42. Toren, 1990.

43. Baker, 1979; Lindstrom, 1990; Toren, 1990; Weiner, 2013.

44. Jones, 2011; Murphy, 1957; Walker, 2014.

45. Instituțiile bazate intensiv pe rudenie influențează modul în care se dizolvă comunitățile. Când comunitățile de vânători-culegători în care există un sistem de relații de rudenie extinsă se dizolvă, indivizii sau familiile nucleare decid pe cont propriu la care dintre subgrupuri trebuie să rămână afiliate. În schimb, când se dezmembrează comunități bazate pe clanuri, acestea se fracturează de obicei de-a lungul filiațiilor, aşa cum s-a văzut în comunitatea Sepik. Acest lucru duce la intensificarea legăturilor de rudenie din interiorul fiecărui nou grup, ceea ce duce la coeziunea şi mai intensă prin legături de sânge a noilor comunități mai mici (Walker şi Hill, 2014).

46. Fortes, 1953; Kelly, 1985; Murdock, 1949; Sahlins, 1961; Strassmann şi Kurapati, 2016. În completarea acestor alianțe, normele prevăd şi o gradare a metodelor violente care pot fi folosite împotriva grupurilor mai îndepărtate şi care pot ajusta dorința unui clan de a încerca să obțină pacea. În anumite locuri, de pildă, bărbații au voie să-şi folosească doar pumnii în conflictele cu clanurile apropiate. Totuşi, odată cu creşterea distanței genealogice, armele permise sunt bâtele şi săgețile. Nivelul ultim, cel al conflictelor cu alte triburi, presupune folosirea săgeților otrăvite.

47. Adaptare după Moscona, Nunn şi Robinson, 2017.

48. Kelly, 1985; Sahlins, 1961; Vansina, 1990.

49. Moscona et al., 2017. Una dintre problemele prezentate de analiza încrederii în acest caz este reprezentată de faptul că nu e clar cât anume din efect se datorează existenței clanurilor de un fel sau altul, spre deosebire de existența unui set complet de instituții bazate pe filiație segmentară.

50. Ahmed, 2013; Grosjean, 2011; Nisbett şi Cohen, 1996. Nivelul influenței filiațiilor segmentare asupra ratei criminalității în Statele Unite se menține chiar şi după controlul statistic al tuturor factorilor care explică de obicei rata criminalității.

51. Bernardi, 1952, 1985; Berntsen, 1976; Eisenstadt, 2016; Lienard, 2016; Ritter, 1980. În timpul călătoriei, membrii inițiați se bucură de ospitalitatea celorlaltor membri ai grupului lor de vârstă.

52. Bernardi, 1985; Berntsen, 1976; de Wolf, 1980; Fosbrooke, 1956.

53. În multe societăți egalitare se întâlnesc bărbați pe care antropologii îi numesc „bărbați de seamă”, care au rolul de conducători (Henrich, Chudek şi Boyd, 2015; Sahlins, 1963). Profitând de mecanismele psihologiei prestigiului (Cheng, Tracy şi Henrich, 2010; Cheng et al., 2013), aceste persoane care se bucură de succes adună în jurul lor un mare număr de admiratori, folosiți ulterior la influențarea semnificativă a deciziilor comunității. Folosindu-şi influența politică, aceste persoane pot realiza proiecte comune, cum ar fi construirea unei case a spiritelor, organizarea unei campanii de război sau pregătirea unui ospăț de proporții. Problema acestor „bărbați de seamă” este că nu-şi pot transmite influența şi autoritatea generației următoare. Când aceste persoane de prestigiu mor, se declanşează o luptă crâncenă pentru putere şi pot trece mulți ani înainte să se ridice un alt conducător eficient (Godelier, 1986; Heizer, 1978; Johnson, 2003; Lee, 1979; Paine, 1971; Sturtevant, 1978).

54. Earle, 1997; Flannery şi Marcus, 2012; Johnson şi Earle, 2000; Kirch, 1984; Toren, 1990.

55. Flannery şi Marcus, 2012; Harrison, 1987, 1990; Roscoe, 1989.

56. Cel mai mare clan din comunitatea Avatip a controlat, de asemenea, una dintre cele patru funcții rituale numite Simbuk, care erau transferate fiilor sau fraților mai tineri. Deținătorii funcției respective răspundeau de îndeplinirea anumitor ritualuri, de la practici specifice vânătorilor de capete până la cultivare de igname. Cu toate că aceste funcții erau limitate la sfera rituală, despre deținătorii acestor roluri se credea că au puteri magice cu care puteau ucide şi că ei înşişi erau imuni la forme locale de vrăjitorie, proprii comunității Avatip. În general, se căsătoreau doar cu femei din familiile altor deținători ai funcției Simbuk. Nu e greu să ne dăm seama cum au devenit aceştia şefi de clan, transformându-se ulterior într-o clasă de elită.

57. Unii preferă denumirea de „societăți stratificate” (Flannery şi Marcus, 2012).

58. Organizații tribale ierarhizate pot funcționa în absența unui şef suprem, dar nu în absența unor segmente ale societății stratificate, bazate pe rudenie.

59. Diamond, 1997; Earle, 1997; Flannery şi Marcus, 2012; Johnson şi Earle, 2000; Marcus şi Flannery, 2004. Existența mai multor filiații ale elitelor aflate în competiție, în cadrul unui singur clan conducător, face ca majoritatea organizațiilor tribale ierarhizate să prezinte un grad de instabilitate internă care este atenuată prin amenințarea războiului (Chacon et al., 2015). Într-un final, şeful are doar fiice, sau băieți gemeni sau un întâi născut incompetent care este foarte diferit de un al doilea fiu, care se bucură de dragoste şi de respect.

60. Carneiro, 1967; Fukuyama, 2011; Goldman, 1970; Kirch, 1984, 2010. Prin acest proces ia adesea naştere o diviziune a muncii în care diferite clanuri şi sate se specializează în anumite activităţi. Clanurile de elită dau preoţi, iar din alte clanuri se recrutează războinici. Clanurile care locuiesc lângă râuri şi oceane pot pune la dispoziţia elitelor peşte şi canoe ca tribut. Aceste ocupaţii ereditare, care pot ajunge să definească în cele din urmă castele, oferă unele dintre beneficiile specializării economice şi creează un sentiment de interdependenţă în cadrul organizaţiilor tribale ierarhizate (Goldman, 1970; Henrich şi Boyd, 2008). Vezi capitolul 12.

61. Stratificarea poate apărea în moduri variate, dar o cale foarte directă este ca o comunitate ai cărei membri se căsătoresc între ei, aşa cum este Avatip, să cucerească şi să subjuge grupuri etnice înconjurătoare, fără a se căsători cu membrii acestora. Astfel, întreaga comunitate Avatip se va constitui într-un strat social dominant care va solicita tribut de la cei cuceriţi.

62. Marcus, 2008; Redmond şi Spencer, 2012; Spencer, 2010; Turchin, 2015; Turchin et al., 2017.

63. Earle, 1997; Flannery, 2009; Flannery şi Marcus, 2012; Marcus, 2008; Redmond şi Spencer, 2012; Spencer şi Redmond, 2001.

64. Bondarenko, 2014; Bondarenko şi Korotayev, 2003; Fried, 1970. Iată ce înţeleg printr-un „anumit grad de meritocraţie": sub dinastia Zhou de Vest (din China), mai mult de jumătate din funcţiile administrative nu se bazau pe rudenie. În Imperiul Inca, lucrătorii din instituţiile statului au început să fie recrutaţi şi din afara celor 12 clanuri conducătoare abia după ce a avut loc expansiunea imperiului (Chacon et al., 2015).

65. Eisenstadt, 2016; Flannery, 2009; Gluckman, 1940.

66. Bondarenko, 2014; Bondarenko şi Korotayev, 2003; Kirch, 1984, 2010. Conform statisticii, pe măsură ce societăţile se extind devenind organizaţii tribale ierarhizate, instituţiile bazate pe rudenie se intensifică. Totuşi, trecerea spre forma de organizare statală determină o diminuare a acestei intensităţi. Subliniez că aici urmez linia exprimată de Kirch (2010) acceptând existenţa statelor în Hawaii în secolul al XVIII-lea. Alţi cercetători susţin că organizaţiile administrative din Hawaii au fost nişte organizaţii tribale ierarhizate deosebit de complexe până în secolul al XIX-lea (de ex. Johnson şi Earle, 2000). Totuşi, aşa cum am explicat, liniile de demarcaţie dintre „organizaţii tribale ierarhizate" şi „state" sunt foarte imprecise deoarece depind de trasarea unor linii arbitrare, bazate pe acumularea de instituţii la nivelul întregii societăţi care sfidează formele de organizare relaţională şi pe cele bazate pe rudenie.

67. Berman, 1983.

68. Carneiro, 1970, 1988; Johnson şi Earle, 2000; Richerson et al., 2016.

69. Diamond, 1997; Diamond, 2005; Flannery şi Marcus, 2012; Morris, 2014; Turchin, 2005, 2010, 2015; Turchin et al., 2013.

4. Zeii sunt cu ochii pe voi! Purtaţi-vă frumos!

1. Shariff şi Norenzayan, 2007. Trebuie să specific aici că sarcina bazată pe ordonare şi decodificare era o idee mai complicată şi presupunea eliminarea unui cuvânt care nu se potrivea în context. Aici prezint o variantă simplificată.

2. Acesta este al doilea studiu (Shariff şi Norenzayan, 2007). Efectele din primul studiu sunt şi mai cuprinzătoare. S-ar putea formula îngrijorarea că participanții au observat elementele care trimiteau la divinitate din sarcina care presupunea decodificarea şi au vrut doar să le facă pe plac cercetătorilor. Acest scenariu este improbabil din două motive. Mai întâi, datorită modului în care a fost organizat experimentul, participanții erau convinşi că experimentatorii nu-şi puteau da seama cu ce sume contribuiau. În al doilea rând, când au fost întrebați dacă au observat ceva neobişnuit la cuvintele din sarcina propusă, aproape nimeni nu a făcut nici o mențiune referitoare la religie sau la Dumnezeu. Dar modul în care s-au comportat oamenii spune cu totul altceva – procesele lor mentale inconştiente au observat ceva în sarcina lingvistică, aşa încât au reacționat corespunzător.

3. Shariff et al., 2016.

4. Îi mulțumesc lui Azim Shariff că mi-a pus la dispoziție datele pentru acest grafic (Shariff şi Norenzayan, 2007). Trebuie observat că eşantioanele pe care se bazează graficul au dimensiuni reduse şi, în consecință, nu sunt estimate cu prea mare acuratețe. Totuşi, configurațiile de ansamblu corespund celor din alte studii (Everett, Haque şi Rand, 2016; Rand, Dreber et al., 2014).

5. Duhaime, 2015.

6. Impactul chemării la rugăciune asupra musulmanilor a fost confirmat şi în laborator, unde prezența chemării a redus procentul celor care au trişat la un test de matematică de la 47% la 32% (Aveyard, 2014).

7. Edelman, 2009; Malhotra, 2010. De fapt, datele arată doar momentul când oamenii au achiziționat materiale pornografice online. Presupun că ulterior le-au şi vizionat.

8. Henrich, 2009; Sperber et al., 2010.

9. Gervais, 2011; Gervais şi Henrich, 2010; McNamara et al., 2019a; Norenzayan, Gervais şi Trzesniewski, 2012; Willard, Cingl şi Norenzayan, 2020; Willard şi Norenzayan, 2013.

10. Chudek et al., 2017; Willard et al., 2019. O părere des răspândită este că în China antică sau, mai precis, în Orient, în general, nu exista dualismul minte–trup (Goldin, 2015; Slingerland şi Chudek, 2011; Slingerland et al.,

2018). Totuşi, această poziție este contrazisă de dovezi istorice calitative şi cantitative.

11. Atran şi Norenzayan, 2004; Boyer, 2001, 2003. Majoritatea credințelor în domeniul supranatural pe care le putem îmbrățişa – în principiu – nu ajung să se dezvolte în nici o societate. De pildă, nu par să existe zei care să aibă doar intelect iarna şi doar corp vara.

12. O logică similară se aplică şi în cazul ritualurilor (Legare şi Souza, 2012, 2014).

13. Barnes, 2010; Boehm, 2008; Murdock, 1934, p. 185; Radcliffe-Brown, 1964, p. 152; Willard şi Norenzayan, 2013; Wright, 2009.

14. Murdock, 1934, p. 253; Radcliffe-Brown, 1964, p. 168; Wright, 2009. Uneori se putea vorbi despre corelații între viața de aici şi cea viitoare: locuitorii Insulelor Andaman au declarat că, dacă o persoană se îneca, aceasta avea să-şi continue existența în ape sub forma unui spirit subacvatic; spiritele celorlalți morți erau menite să bântuie pădurile. Pur şi simplu nu existau legături cauzale între acțiunile semnificative social în timpul vieții de aici şi calitatea vieții de dincolo.

15. Lee, 2003; Marshall, 1962. Fiind mai asemănători oamenilor, zeii din societățile de dimensiuni reduse sunt uneori preocupați moral, adesea de domenii locale ale vieții, cum ar fi împărțirea resurselor în cadrul clanului (Purzycki et al., 2019; Singh şi Henrich, 2019).

16. Blume, 2009; Norenzayan et al., 2016a, 2016b; Strassmann et al., 2012. Avem motive, de asemenea, să credem că zeii ar trebui să ajungă să favorizeze înmulțirea rapidă a aderenților, interzicând totodată orice formă de activitate sexuală fără scop reproductiv (de pildă, sexul oral, sexul protejat, homosexualitatea etc.). Spre deosebire de relația cu străinii şi de evitarea adulterului, concurența între grupuri nu ar trebui să disemineze interesul divinității față de comportamentul dictat de instinct; de pildă, nu e nevoie ca zeii să le ordone mamelor să-şi iubească pruncii sau bărbaților să se gândească foarte des la sex.

17. Şi Mark Collard a participat uneori la aceste întruniri de început. Ulterior, antropologul Ben Purzycki şi specialistul în studii religioase Martin Lang au jucat un rol central în orientarea studiilor noastre transculturale.

18. Lang et al., 2019; Purzycki et al., 2016; Purzycki et al., 2017.

19. Date preluate din Purzycki et al., 2016.

20. Am evaluat de asemenea credința oamenilor în intenția zeilor de a-i răsplăti pe cei credincioşi şi ne-am dat seama că nu influența cu nimic prejudecățile lor împotriva străinilor. Acest fapt poate părea ciudat, dat fiind accentul pus pe blândețea lui Dumnezeu în versiunile moderne ale creştinismului. Dar logica e destul de simplă. Mai întâi, dacă folosesc pedepse, zeii nu mai au prea multe de făcut, pentru că oamenii se tem, aşa

că se comportă cum trebuie. Răsplata este cu totul altceva. Pentru a susține un comportament prin recompense, oamenii trebuie să primească ceva bun – diverse forme de răsplată – în mod constant. Aceasta presupune mai mult efort din partea zeilor, fapt care devine problematic dacă ei nu există în realitate. În al doilea rând, studii psihologice demonstrează că oamenii reacționează mai puternic la pierdere sau la riscul unei pierderi decât la un câştig potențial – pedeapsa e mai eficientă decât recompensa. Studii similare centrate pe mecanismul trişării dau la iveală un tipar similar: probabilitatea ca acei creştini care îşi declară credința într-un Dumnezeu iubitor să trişeze la un test este mai mare decât probabilitatea ca un creştin care crede într-un Dumnezeu al pedepsei să facă acelaşi lucru. Nu vreau să spun că ideea recompensei divine este inutilă, ci să arăt motivul pentru care evoluția culturală ar trebui să se concentreze în primul rând asupra pedepsei şi să păstreze recompensele pentru un comportament exemplar în cazuri rare (Norenzayan et al., 2016a, 2016b; Shariff şi Norenzayan, 2011).

21. Lang et al., 2019. Spre deosebire de studiile dedicate creării unei predispoziții discutate anterior, aici am prezentat doar corelațiile dintre indicii privitori la supraveghere şi pedeapsă, precum şi sumele alocate în cadrul celor două experimente. Aceste corelații nu demonstrează irevocabil că deciziile economice au fost influențate de credința în domeniul supranatural. E posibil, de pildă, ca persoane cu o natură cinstită să fie atrase de credința în zeii care administrează pedepse. Cu toate acestea, aceste corelații nu pot fi explicate altfel decât prin prisma credințelor supranaturale care determină un comportament prosocial mai pronunțat, aşa cum reiese din analizele detaliate care au condus la aceste rezultate. Analizele noastre demonstrează că rezultatele obținute nu pot fi consecințe ale diferențelor dintre comunitățile studiate sau ale unor factori de ordin educațional sau economic.

22. Am realizat experimente centrate în jurul creării unei predispoziții şi în studiul nostru transcultural. Asemenea experimente sunt dificil de organizat în zone îndepărtate, unde oamenii au o educație sumară şi trebuie să se concentreze foarte intens pentru a înțelege experimentele. Faptul că trebuie să facă un efort de concentrare intens diminuează probabil impactul elementelor menite să inducă pregătirea. Totuşi, am reuşit să observăm anumite elemente prin care se creează o predispoziție care evidențiază contrastul puternic dintre Marii Zei şi Zeii Locali. Totuşi, în alte cazuri nu am constatat vreo influență a elementelor pregătitoare. Interpretarea rămâne astfel ambiguă, întrucât nu putem spune cu precizie dacă aceşti stimuli sugestivi nu reuşesc să-i influențeze pe oameni sau dacă vreo componentă a situațiilor experimentale a împiedicat succesul elementelor menite să creeze o predispoziție (Lang et al., 2019).

23. Cercetări bazate pe studii despre elementele care pregătesc o anumită dispoziție discutate la începutul acestui capitol revelează rolul puternic jucat de pedeapsa supranaturală. În două experimente (Yilmaz şi Bahçekapili, 2016), musulmanii turci au fost distribuiți într-unul din trei grupuri şi li s-au administrat stimuli pregătitori referitori la (1) pedeapsa supranaturală; (2) religiozitate fără componentă punitivă şi (3) stimuli neutri (fără o

componentă religioasă). Primul studiu a folosit o versiune modificată a sarcinii decodării administrate de Azim şi Ara, în timp ce al doilea studiu a folosit pasaje din Coran. După aceste sarcini, se măsoară probabilitatea ca participanții să doneze sânge, să contribuie la acțiuni caritabile etc. Spre deosebire de efectul stimulilor pregătitori neutri, sugerarea existenței unui Dumnezeu al pedepsei a mărit înclinațiile prosociale ale musulmanilor cu valori cuprinse între 60% şi 100%. Cei cărora li s-au sugerat elemente neutre sau bazate pe milă le-a crescut nivelul de prosocialitate cu valori cuprinse doar între 20% şi 50%.

24. Atran, 2002; Diamond, 1997; Munson et al., 2014; Rubin, 2017; Smith, 1917; Wright, 2009. Smith este cel care propune un număr de 18 adepți devotați ai credinței divine a lui Akbar.

25. Norenzayan et al., 2016a, 2016b. Pentru un experiment simplu care să ilustreze capacitatea religiei de a inspira acțiuni distructive, vezi Bushman (2007).

26. Handy, 1941; Hogbin, 1934; Lindstrom, 1990; Williamson, 1937. Pentru a analiza acest aspect, i-am studiat pe sătenii de pe insula Yasawa din arhipelagul Fiji împreună cu psihologa Rita McNamara. Locuitorii insulei Yasawa dețin un amestec sincretic de credințe religioase care îi implică atât pe Dumnezeul creştin, cât şi pe zeii-strămoşi tradiționali. În timpul Jocului Alocării Aleatorii, i-am pregătit pe participanți cu stimuli inconştienți referitori la (1) Iisus, (2) zeii-strămoşi sau (3) flori. Am descoperit că aceia care fuseseră pregătiți cu stimuli referitori la zeii-strămoşi au manifestat tendința de a aloca o sumă mai mare unui membru al comunității lor decât unui străin – cu alte cuvinte, au manifestat tendința de a-i favoriza pe membrii clanului. Acest fapt este cât se poate de logic, deoarece zeii-strămoşi ai acestei populații se ocupă în exclusivitate de comunitatea locală (McNamara şi Henrich, 2018). Vezi şi Hadnes şi Schumacher, 2012.

27. Whitehouse et al. (2019) susțin parțial perspectiva prezentată aici arătând că o credință în zeii preocupați de moralitate poate inhiba disoluția unor societăți mai complexe după ce acestea se extind. Totuşi, autorii încearcă să sugereze că datele lor nu susțin ideea că zeii preocupați de moralitate ar fi facilitat în vreun fel procesul de extindere, ci numai stabilizarea societăților complexe. Din nefericire, analizele lor conțin erori serioase. De pildă, autorii transformă un volum mare de date inexistente (60% din date lipsesc) referitoare la diverse societăți şi secole în dovezi ale absenței zeilor preocupați de moralitate. Cu alte cuvinte, ei comit greşeala clasică de a presupune că absența dovezilor reprezintă dovada absenței (nu există zei preocupați de moralitate). Când aceste date sunt tratate corespunzător, principalele lor argumente nu stau în picioare (Beheim et al., 2019). Pentru a observa felul în care aceste date sunt tratate într-un manual de statistică, vezi McElreath (2020). Există şi întrebări referitoare la calitatea datelor folosite de Whitehouse et al. (Slingerland et al., în curs de apariție).

28. Diamond, 1997; Goldman, 1958; Watts et al., 2015. Valoarea de 40% este preluată din Watts et al., dar nu este adaptată la unitatea de timp. În

schimb, este vorba de o probabilitate de 40% între separările de ordin lingvistic din ramura austroneziană. Numărul mediu de separări între populația protoaustroneziană şi populațiile finale este de 15,9. Având în vedere că durata expansiunii a fost de 5 000 de ani, obținem o medie de aproximativ 315 ani între separări.

29. Hogbin, 1934, p. 263; Turner, 1859; Williamson, 1937, p. 251; Wright, 2009, p. 57.

30. Goldman, 1955, 1970; Kelekna, 1998; Kirch, 1984, 2010; Wright, 2009. Şefii de trib din arhipelagul Tonga trebuiau să-şi sacrifice propriii copii, deşi era în general vorba despre copiii născuți de soții de rang secundar.

31. Williamson, 1937; Wright, 2009, pp. 55–56.

32. Handy, 1927, p. 78.

33. Aubet, 2013; Collins, 1994; Leick, 1991; Wright, 2009. În Polinezia existau şi zei ai adulterului şi ai furtului (Williamson, 1937, p. 19).

34. Pentru o trecere în revistă a zeilor antici mesopotamieni, vezi oracc.museum.upenn.edu/amgg/listofdeities. În Babilon, într-un imn închinat lui Shamash se precizează clar că negustorii nu au voie să-şi măsluiască greutățile şi să înşele la cântar. Această idee este reluată apoi în Vechiul Testament, în Proverbe 11, 1: „Cântarul măsluit este o urâciune înaintea Domnului, dar greutățile drepte îi sunt plăcute" (Aubet, 2013).

35. Aubet, 2013; Leick, 1991; Rauh, 1993.

36. Mikalson, 2010. Se credea, de asemenea, că zeii erau mai receptivi la rugăciunile şi jertfele persoanelor onorabile decât la cele ale celor mai puțin respectabile (Rives, 2006).

37. Mikalson, 2010; Norenzayan et al., 2016a, 2016b. Silver îşi începe lucrarea intitulată Economic Structures of Antiquity (1995, p. 5) cu o discuție a rolului central jucat de zei în schimburile economice: „Rolul economic al zeilor s-a concretizat în funcția lor de protectori ai afacerilor cinstite". Zeii îi pedepseau nu numai pe cei care încălcau jurămintele, ci şi pe cei care nu demascau practicile comerciale ilegale şi tehnicile de vânzare menite să înşele. Aceasta ajută la soluționarea „problemei profitorului de rangul al doilea".

38. Rives, 2006, pp. 50–52, 105–131.

39. Rauh, 1993. Citatul din Pausanias este preluat din Kemezis şi Maher (2015, p. 317).

40. McNeill, 1991; O'Grady, 2013; Rives, 2006. Mai multe religii universalizante au dezvoltat noțiunea de „om-zeu", o manifestare a divinității care putea oferi un model demn de urmat pentru discipoli (de pildă, Iisus, Gautama Buddha etc.). Cercetătorii au contrazis de mult ideea că Buddha ar

fi un zeu; totuşi, studii recente focalizate asupra modului în care localnicii gândesc şi vorbesc despre Buddha arată că el chiar este o zeitate (Purzycki şi Holland, 2019). Pentru studiul meu, acesta este aspectul cu adevărat relevant.

41. Gier şi Kjellberg, 2004; Harper, 2013; McCleary, 2007; McNeill, 1991. Cele două abordări diferite ale universalismului moral sunt interesante, deoarece în cazul uneia dintre ele Dumnezeu este sursa moralităţii, iar în celălalt caz zeii se supun legilor morale ale universului.

42. Barro şi McCleary, 2003; McCleary şi Barro, 2006. Şi aceşti autori folosesc o abordare bazată pe variabile instrumentale pentru a estima efectele credinţelor în viaţa de dincolo asupra dezvoltării economice. Le mulţumesc lui Robert Barro şi lui Rachel McCleary pentru datele pe care mi le-au pus la dispoziţie. Vezi şi Tu, Bulte şi Tan, 2011.

43. Evaluarea efectului general al unui anumit set de credinţe şi de practici religioase asupra productivităţii economice a unei populaţii ne poate induce în eroare. În timp ce credinţa într-o viaţă viitoare determinată de cea trăită aici pare să stimuleze dezvoltarea economică, probabil prin încurajarea seriozităţii în muncă şi a stabilirii unei reţele mai vaste de legături sociale, participarea la ritualuri în sine poate avea un efect de frână asupra productivităţii, întrucât persoanele religioase investesc un volum mai mare de timp şi de bani în activităţi neeconomice. Totuşi, aşa cum voi argumenta în cele ce urmează, ritualurile joacă un rol crucial în consolidarea credinţei, ceea ce înseamnă că, în absenşa ritualurilor, credinţa într-o viaţă viitoare nu s-ar răspândi sau ar rămâne ceva obişnuit (Willard şi Cingl, 2017). De aici rezultă că, în general, concurenţa între grupuri va favoriza forme rituale cu profit financiar maxim – anume acele formule rituale care produc adepţi credincioşi şi disciplinaţi cu o investiţie minimă de timp devoţional şi ritual. Aceasta sugerează şi că acolo unde timpul este foarte productiv economic, numărul orelor consacrate activităţilor religioase va fi mai mic.

44. Shariff şi Rhemtulla, 2012. Aceste rezultate sunt susţinute şi de analize ale sondajelor realizate la nivel global care stabilesc legătura între o credinţă mai puternică în Dumnezeu şi în rai şi iad şi oamenii care găsesc mai puţine justificări pentru evaziune fiscală, eschivare de la plata biletului unei călătorii, achiziţionare de bunuri furate şi sustragere de 11 alte bunuri publice similare (Atkinson şi Bourrat, 2011). Tind să cred că ideea de rai este atrăgătoare din punct de vedere psihologic prin comparaţie cu cea de iad, din motive evidente. Astfel că, atunci când concurenţa între grupuri se diminuează, slăbeşte şi credinţa în iad din motive evidente, în timp ce ideea despre rai persistă. Când concurenţa între grupuri se intensifică, noţiunile referitoare la iad se răspândesc deoarece acestea, alături de credinţa în existenţa paradisului, sunt favorabile succesului în cadrul concurenţei între grupuri – zeii puternici au nevoie de mijloace coercitive pe măsură. Pentru alte analize relevante care fac legătura între infracţionalitate şi viaţa religioasă, vezi Baier şi Wright, 2001; Kerley et al., 2011; Stark şi Hirschi, 1969.

45. Alquist, Ainsworth şi Baumeister, 2013; Baumeister, Masicampo şi Dewall, 2009; Genschow, Rigoni şi Brass, 2017; Martin, Rigoni şi Vohs, 2017; Protzko, Ouimette şi Schooler, 2016; Rigoni et al., 2012; Shariff et al., 2014; Srinivasan et al., 2016; Stillman şi Baumeister, 2010; Vohs şi Schooler, 2008. Deşi atrăgătoare, aceste studii trebuie analizate mai în detaliu. Au existat încercări de reproducere care au eşuat (Giner-Sorolla, Embley şi Johnson, 2017; Post şi Zwaan, 2014). Mai mult, deşi cercetările efectuate cu subiecți copii pe tema legăturii dintre autocontrol şi liber-arbitru vor confirma aceste configurații printre americani, nu se pot identifica modele similare la copiii din Singapore, China sau Peru (Chernyak et al., 2013; Kushnir, 2018; Wente et al., 2016; Wente et al., 2020). În cazul multor populații din afara categoriei WEIRD, liberul-arbitru poate genera o psihologie care le permite oamenilor să-şi sacrifice propriile dorințe în scopul alinierii la norme sociale (şi nu la standarde personale) sau al supunerii față de cerințele cercului de apropiați.

46. Inglehart şi Baker, 2000; Rai şi Holyoak, 2013; Young şi Durwin, 2013. Acesta este adesea descris prin sintagma „realism moral" în loc de „universalism moral". Am schimbat denumirea sintagmei pentru a evita importul de terminologie filosofică nedorită. Ceea ce mă interesează este ce gândesc oamenii cu adevărat şi felul în care gândirea le influențează comportamentul.

47. Atkinson şi Whitehouse, 2011; Norenzayan et al., 2016a; Whitehouse, 2000, 2004. Whitehouse (1995) a propus distincția dintre ritualuri „cu conținut imagistic" şi ritualuri „doctrinare". Norenzayan et al. (2016a) a integrat această observație într-o abordare a religiei dintr-o perspectivă mai amplă a evoluției culturale. Prin crearea de texte sacre, evoluția sistemelor de scriere joacă aici un rol important.

48. Henrich, 2009, 2016; Kraft-Todd et al., 2018; Lanman şi Buhrmester, 2017; Tenney et al., 2011; Wildman şi Sosis, 2011; Willard, Henrich şi Norenzayan, 2016; Xygalatas et al., 2013; Singh şi Henrich, 2019b.

49. Arhitectura religioasă, de exemplu catedrale, temple sau morminte, poate să recurgă, de asemenea, la credința noastră în gesturi SACRE (SACRIFICII PENTRU AMPLIFICAREA CREDIBILITĂȚII), deoarece este greu să ne imaginăm de ce o comunitate ar investi atât de mult din averea sa în construirea unei catedrale uriaşe, în loc să investească în construcția de drumuri, poduri, canale, mori şi rezervoare, dacă nu ar avea o credință adevărată.

50. Lanman, 2012; Willard şi Cingl, 2017.

51. Baumeister, Bauer şi Lloyd, 2010; Carter et al., 2011; McCullough şi Willoughby, 2009; Wood, 2017. Aşa cum este şi cazul multor cercetări psihologice, aceste rezultate provin mai ales de la popoarele WEIRD. Cu toate acestea, valorile globale ale răbdării combinate cu date despre religie arată că aceste efecte sunt generalizate, probabil, dincolo de populațiile WEIRD (Dohmen et al., 2015; Falk et al., 2018).

52. Aubet, 2013; Ekelund et al., 1996; Ginges, Hansen şi Norenzayan, 2009; Guiso, Sapienza şi Zingales, 2009; Hawk, 2015; Jha, 2013; Johnson şi Koyama, 2017; Lewer şi Van den Berg, 2007; Rauh, 1993; Watson-Jones şi Legare, 2016; Wen ş.a., 2015.

53. În 2010, peste 75% din populația întregii lumi şi-a declarat adeziunea la creştinism (31,5%), la islam (23,2%), la hinduism (15%) sau la budism (7,1%). Religiile care nu au caracter global includ doar 5,9% din populația lumii. Cea mai strânsă concurență pentru religiile lumii nu se înregistrează în cazul religiilor tradiționale, ci al celor etichetate drept „neafiliate". Din nefericire, această categorie nu ne spune prea multe, fiind dominată de persoane din China (unde religia a fost multă vreme o chestiune politică delicată) şi incluzându-i şi pe ateii din Europa şi America de Nord. Se pare că unele dintre religiile importante ale lumii se extind acum rapid în China: www.pewforum.org/2012/12/18/global-religious-landscape-exec.

5. Familii WEIRD

1. Mă refer aici la relațiile de rudenie din America (Schneider şi Homans, 1955), deşi tiparele principale se aplică în mare tuturor populațiilor WEIRD. Pentru o discuție a tiparelor de rudenie din Anglia, vezi Strathern, 1992. Pentru o discuție despre relațiile de rudenie şi state, vezi Fukuyama, 2011; Murdock, 1949.

2. Folosesc aici de date extrase dintr-o versiune extinsă a Atlasului Etnografic (Etnographic Atlas), intitulat bază de date a locurilor, limbilor, culturilor şi a mediului înconjurător la D-PLACE.org (Kirby et al., 2016). Antropologii culturali oficiali au criticat intens acest Atlas. Pentru a analiza aceste probleme, echipa mea de laborator a studiat raportul dintre datele din Atlas şi datele din sondajele realizate pentru secolul XXI. Dacă acest Atlas n-ar fi decât „absurdități în formă tabelară", aşa cum pretind unii antropologi (Leach, 1964, p. 299), atunci n-ar trebui să găsim nici o corespondență între datele din fiecare sursă. Cu toate acestea, analizele noastre, efectuate de economista Anke Becker, scot la iveală un grad uimitor de coerență în practicile culturale de-a lungul timpului, datele din Atlas anticipând corect răspunsurile la sondaj oferite de membrii aceluiaşi grup etnic un secol mai târziu (Bahrami-Rad, Becker şi Henrich, 2017). Evident, aceasta nu înseamnă că nu am avea obiecții serioase referitoare la Atlas sau că nu ar trebui să concepem ceva mai bun. Dar respingerea superficială a Atlasului de antropologie şi domeniile adiacente reflectă o lipsă de pregătire ştiințifică, o aversiune față de cuantificare, precum şi ignoranță în domeniul statisticii.

3. Probabil Figura 5.1 nu redă exact magnitudinea caracterului ieşit din comun al relațiilor de rudenie WEIRD din mai multe motive. Mai întâi, nu am inclus anumite trăsături esențiale, cum ar fi existența clanurilor sau terminologii distincte pentru gradele de rudenie, care diferențiază şi mai mult populațiile WEIRD. În al doilea rând, chiar când practici precum descendența bilaterală par la prima vedere similare celor observate în alte

grupuri, aceste analize nu pot reflecta măsura în care comunităţile din afara categoriei WEIRD continuă să fie prinse în instituţii bazate pe rudenie, cruciale pentru siguranţa lor personală, prosperitatea economică, şansele de căsătorie şi identitatea socială. De pildă, atât naţiunile WEIRD, cât şi vânătorii-culegători Ju/'hoansi iau în calcul descendenţa bilaterală. Cu toate acestea, spre deosebire de reprezentanţii categoriei WEIRD, populaţia Ju/'hoansi percepe lumea în termeni de relaţii de rudenie şi deţine moduri în care să-i includă pe străini în reţelele lor de rudenie. Altminteri, dacă nu ar putea să plaseze un nou-venit în reţeaua lor de relaţii, nu ar şti cum să se comporte cu o asemenea persoană. În al treilea rând, după ce misiunile catolice s-au răspândit pe glob, adică după anul 1500, au început fără întârziere să impună regulile catolice ale căsătoriei oricui le ieşea în cale, ceea ce însemna că trebuiau să facă eforturi să înăbuşe practici precum poligamia şi căsătoria între veri. În anumite cazuri, misionarii reuşiseră să modifice structurile familiilor înainte ca antropologii să sosească şi să înregistreze situaţia de la faţa locului. De exemplu, comunitatea Pueblo Tewa din sud-vestul Statelor Unite se pare că era organizată în clanuri pe baza descendenţei patriliniare înainte de a fi vizitată de misionari, adică înainte de secolul al XVII-lea (Murdock, 1949). Înainte de anul 1900, adică înainte ca cercetătorii să reuşească să studieze în amănunt relaţiile de rudenie existente în acest grup, rudenia în comunitatea Tewa fusese modelată cu scopul imitării modelelor WEIRD, în ciuda faptului că membrii grupului Tewa îşi păstraseră multe dintre credinţele religioase tradiţionale. În cele din urmă, codificarea acestor caracteristici ale rudeniei nu poate fi prea precisă; de pildă, egiptenii antici sunt înregistraţi ca „monogami". Totuşi, deşi căsătoriile monogame erau obligatorii în păturile inferioare ale Egiptului antic, membrii claselor conducătoare puteau să practice în continuare poligamia (Scheidel, 2009a, 2009b).

4. Aceste date au fost adunate de Jonathan Schulz prin amplificarea datelor colectate de Alan Bittles şi colegii săi (Bittles, 1998; Bittles şi Black, 2010).

5. Bittles, 1998, 2001; Bittles şi Black, 2010. Vezi Baker (1979) pe tema relaţiilor de rudenie din China.

6. Ember, 1967; Hoff şi Sen, 2016; Shenk, Towner, Voss şi Alam, 2016.

7. Berman, 1983; Fukuyama, 2011; Gluckman, 2006; Greif, 2006a, 2006c; Greif şi Tabellini, 2010; Marshall, 1959.

8. Procentul estimat de 85%–90% din creştinii care se consideră descendenţi ai Bisericii Apusene este preluat dintr-un sondaj organizat de PEW (www.pewforum.org/2011/12) şi de pe Wikipedia (en.wikipedia.org/wiki/List_of_Christian_denominations_by_number_of_members#Catholic_Church_%E2%80%93_ 1.285_billion).

9. Mitterauer şi Chapple, 2010. În India, China şi Persia, misionarii trimişi de Biserica Nestoriană şi de cea Orientală au avut de luptat cu alte religii universalizante, cu viziuni filosofice sofisticate şi culte foarte abile care propovăduiau mântuirea. Se poate face o paralelă între aceste diferende din

istoria antică şi succesul relativ al misiunilor creştine moderne în domeniul convertirii africanilor, expuşi anterior la islam (Kudo, 2014).

10. Goody, 1983; Mitterauer şi Chapple, 2010; Ubl, 2008. Mă ghidez după antropologi precum Jack Goody, economişti precum Avner Greif şi istorici precum Michael Mitterauer şi Karl Ubl.

11. Amorim et al., 2018; Anderson, 1956; Ausenda, 1999; Berman, 1983; Burguière et al., 1996; Charles-Edwards, 1972; Goody, 1983; Greif, 2006a, 2006c; Greif şi Tabellini, 2010; Heather, 1999; Herlihy, 1985; Karras, 1990; Loyn, 1974, 1991; Mitterauer şi Chapple, 2010; Ross, 1985; Tabellini, 2010.

12. Anderson, 1956.

13. Codurile legislative europene timpurii oferă informații foarte bogate deoarece, în general, reglementează relații dintre grupuri de rude, adeseori specificând în detaliu câți şilingi datora un grup altui grup pentru a compensa crime, vătămări sau distrugeri de proprietate. De obicei, sancțiunile erau aceleaşi, indiferent dacă era vorba de acte premeditate sau accidentale. În caz de crimă, inclusiv în situația omorului nepremeditat, membrii unui grup trebuiau să plătească un preț al sângelui, care purta denumirea de wergild, altui grup de rude, chiar dacă nu erau toți implicați personal. Datoriile la nivelul întregului grup, printre care se număra şi răzbunarea, erau clare: în Spania era legal să răzbuni moartea unei rude când cel care o punea în practică avea un străbunic în comun cu victima (veri de gradul al treilea). Asemenea legi referitoare la compensații sunt frecvente şi se întâlnesc în cadrul diverselor societăți în secolul XX, din Noua Guinee până în Africa (Berman, 1983; Diamond, 2012b; Glick, 1979; Gluckman, 1972a, 1972b; Goody, 1983; Greif, 2006a, 2006c; Grierson, 1903; Kroeber, 1925; Curtin et al., 2019).

14. Anderson, 1956; Berman, 1983; Charles-Edwards, 1972; Goody, 1983; Greif, 2006a, 2006c; Heather, 1999; Herlihy, 1985; Karras, 1990; Mitterauer şi Chapple, 2010; Ross, 1985. În literatura de specialitate, soțiile secundare sunt numite adesea „concubine”. Date fiind sensurile variate ale termenului de „concubină”, voi utiliza sintagma „soție de rangul al doilea”.

15. Brundage, 1987; Burguière et al., 1996; Goody, 1990; Shaw şi Saller, 1984. Shaw şi Saller aduc dovezi conform cărora rata căsătoriilor între veri era scăzută printre aristocrați în majoritatea regiunilor romane în epoca de început a imperiului. Ei sugerează că s-ar putea ca unele familii puternice să fi beneficiat mai mult de pe urma legăturii cu familii bogate care tocmai deveneau parte a imperiului. Nu am reuşit să găsesc date cantitative referitoare la căsătoriile între veri în rândul claselor de jos.

16. Respectând ceva ce urma să devină un protocol standard, călugării îl încurajau pe regele convertit de curând să se considere un protector ales de divinitate şi să dezvolte un cod de legi scrise. Probabil că au încercat să influențeze conținutul legilor respective.

17. Berman, 1983; Brundage, 1987; Goody, 1983; Higham, 1997; Ross, 1985. Autenticitatea scrisorii papei Grigore („Cartea răspunsurilor”) este pusă sub semnul întrebării. Studiile cele mai reprezentative referitoare la această chestiune îi aparțin lui Karl Ubl, care susține ideea autenticității scrisorii (D’Avray, 2012; Ubl, 2008). Dacă citiți acum această notă de final, probabil că sunteți curioşi cu privire la răspunsul pe care l-a dat papa Grigore cel Mare întrebării lui Augustin – dacă un bărbat se mai poate împărtăşi după ce a avut un vis erotic. Am citit că răspunsul lui Grigore a fost următorul: „Nu se mai poate împărtăşi până când nu se curățeşte şi până când focul ispitei nu se stinge”. Puteți citi o traducere a răspunsului papei în Historia ecclesiastica gentis Anglorum a lui Beda Venerabilul (capitolul 27), disponibilă în engleză la www.gutenberg.org/files/38326/38326-h/38326-h.html#toc71.

18. Brundage, 1987; Goody, 1983; Ross, 1985.

19. Brundage, 1987; Harper, 2013. Pentru termenul „prostituată” în latină, vezi Brundage, 1987, p. 25.

20. Lynch, 1986.

21. Goody, 1969; Silk, 1987. Pentru practicile precreştine de adopție din cadrul triburilor europene, vezi Lynch, 1986, p. 180.

22. Chapais, 2009; Fox, 1967; Goody, 1996; Korotayev, 2000, 2004.

23. După ce a studiat aceste tabuuri referitoare la incest, specialistul în istorie medievală David Herlihy a notat următoarele: „Nici o altă societate nu a aplicat tabuul referitor la incest cu o asemenea strictețe” (Herlihy, 1990, p. 1).

24. Vezi Anexa A pentru sursă.

25. Tehnic, aici era vorba despre excomunicare, dar impactul în cazul de față a fost total diferit față de cel din Biserica medievală de mai târziu (Smith şi Cheetham, 1880).

26. Aceste interdicții referitoare la căsătoria cu afini au durat mai bine de un mileniu. În Anglia, de pildă, Parlamentul a dizolvat codul canonic abia la începutul secolului XX, promulgând în 1907 Legea căsătoriei surorii soției decedate, iar în 1921 Legea căsătoriei văduvei fratelui decedat. În zilele noastre, în Anglia cel puțin, te poți căsători cu sora soției sau cu fratele soțului, dar numai dacă rămâi văduv sau văduvă – poligamia continuă să fie interzisă. Această lege a reprezentat rezultatul unei îndelungate campanii politice şi a unui număr crescând de căsătorii nelegitime cu rude (Kuper, 2010) – mai ales cu surorile soțiilor decedate – în secolul al XVIII-lea şi al XIX-lea, atât în rândul nobilimii tradiționale, cât şi al clasei de industriaşi şi intelectuali în plină expansiune (de ex., Mathew Bolton).

27. Goody, 1983; Mitterauer, 2015; Schulz et al., 2019; Smith şi Cheetham, 1880; Ubl, 2008. Relațiile între afini nu erau create doar prin căsătorie, ci şi

prin sex – aşadar, la modul strict, nu te puteai căsători cu o persoană care a întreținut la un moment dat relații sexuale cu tatăl, fratele sau sora ta.

28. Excepția de la acest tipar o reprezintă împărații romani creştini care au încercat, fără succes, să aplice pedeapsa capitală pentru incest.

29. Ekelund et al., 1996; Smith, 1972.

30. Ausenda, 1999; Heather, 1999; Miller, 2009. Cazul longobarzilor s-a bazat pe cercul de relații de rudenie pe care papa Grigore îl stabilise pentru anglo-saxoni cu un secol înainte. Noul papă, cu toate acestea, a refuzat categoric. El şi-a justificat refuzul spunând că fusese vorba despre nişte circumstanțe speciale, ale unui „popor barbar," creştinat de puțină vreme. Biserica îi obişnuia treptat cu un stil de viață creştin. Spre deosebire de aceştia, longobarzii locuiau în Italia şi erau creştini de sute de ani, deşi trebuiseră să se convertească de la arianism la catolicism. Alte dovezi se găsesc în scrisori în care oamenii se plâng de continuarea practicilor matrimoniale bazate pe legi tradiționale nescrise. De pildă, în 874, papa Ioan al VII-lea i-a adresat o scrisoare regelui Merciei (Anglia) în care se plângea că bărbații se căsătoreau cu rudele lor (Goody, 1983, p. 162).

31. Ekelund et al., 1996; Miller, 2009. În Islanda, după ce Conciliul IV Lateran a relaxat restricțiile impuse căsătoriei între veri, verii se puteau căsători dacă achitau o sumă egală cu o zecime din proprietățile lor.

32. Anderson, 1956; Mitterauer şi Chapple, 2010; Schulz, 2019.

33. Anderson, 1956, p. 29.

34. Mitterauer, 2011, 2015.

35. Harper, 2013; Mitterauer, 2011, 2015; Smith şi Cheetham, 1880.

36. Mitterauer, 2011, 2015.

37. Korotayev, 2004; Mitterauer, 2011, 2015; Smith şi Cheetham, 1880; www.iranicaonline.org/articles/marriage-next-of-kin. Vechiul Testament este foarte categoric în privința acestui subiect: „De vor trăi frații împreună şi unul dintre ei va muri, fără să aibă fiu, femeia celui mort să nu se mărite în altă parte după străin, ci cumnatul ei să intre la ea, să şi-o ia soție şi să trăiască cu ea" (Deuteronom 25, 5–10). Datoria de frate era de a fi tatăl copiilor ei pentru a duce mai departe numele soțului mort şi a-i perpetua spița. Tot astfel, în Noul Testament, saducheii se folosesc de legea mozaică privind leviratul în încercarea de a submina ideea lui Hristos referitoare la viața de dincolo, întrebându-L cine urma să fie soțul femeii la înviere, şi anume primul ei soț sau unul dintre frații cu care s-a căsătorit ulterior după ce aceştia au murit unul după altul (în episodul biblic, primul soț a avut şase frați). Iisus ar fi putut răspunde simplu, contestând premisa bazată pe levirat sau propunând varianta poliandriei (eu, cel puțin, aşa aş fi răspuns). Dar Iisus acceptă leviratul şi declară că la înviere nu va mai fi vorba de căsătorie, ci vom fi ca îngerii din ceruri. În Egiptul medieval, atât evreii, cât

şi creştinii copți practicau pe scară extinsă căsătoria între veri (Goody, 1983, p. 82).

38. Tehnic, interdicția ortodoxă se extindea până la rudele de gradul al şaptelea, conform metodei romane, împiedicând-o pe o femeie să devină soția vărului de gradul al treilea al tatălui ei, dar permițându-i căsătoria cu vărul său de gradul al treilea (Ubl, 2008).

39. Figuri proeminente ale Bisericii din Antichitatea târzie au discutat impactul social, precum şi efectele asupra sănătății care decurgeau din căsătoria cu rude apropiate. Sf. Augustin a scris: „Pentru patriarhii Antichității era o chestiune care ținea de datoria religioasă să vegheze ca legăturile de rudenie să nu ajungă treptat atât de slăbite prin succesiunea generațiilor, încât să înceteze a mai fi legături de rudenie. Aşa că aceştia au încercat să consolideze aceste legături prin legătura căsătoriei înainte ca legăturile de rudenie să se dizolve, reactivând, cum s-ar spune, relațiile de rudenie pe măsură ce acestea piereau (...). Cine s-ar îndoi, totuşi, că astăzi este mai multă virtute, odată ce nu mai sunt posibile căsătoriile între veri? Iar aceasta nu se datorează doar înmulțirii legăturilor de rudenie despre care tocmai am vorbit: nu se datorează doar faptului că, atunci când o persoană nu poate rămâne într-o situație duală dacă aceasta poate fi împărțită între două persoane, numărul legăturilor de familie este astfel sporit" (Sf. Augustin, 1998, pp. 665–666). Sf. Ambrozie, mentorul lui Augustin, face observații referitoare la efectele nocive ale căsătoriilor între rude apropiate asupra sănătății copiilor rezultați din aceste căsătorii (Sf. Ambrozie, 1881). Dar aceasta pare a fi o raționalizare post hoc a politicilor sale preferate, întrucât observațiile lui nu justifică extinderea tabuurilor referitoare la incest la afini îndepărtați, frați vitregi şi naşi. Un cazul unei căsătorii conform legii leviratului sau al căsătoriei cu mama vitregă, după moartea tatălui, are loc doar înlocuirea automată a unei legături pierdute. Totuşi, nimeni nu a acordat atenție acestor comentarii pentru justificarea politicilor Bisericii pe parcursul aplicării lor. Ambrozie însuşi aduce ca argument legea divină, nu sănătatea descendenților, în încercarea de a-l convinge pe un om important al Bisericii să nu-şi căsătorească fiul cu fiica surorii sale vitrege (Ambrozie, 1881, pp. 351–354).

Pentru o discuție mai amplă despre consecințele căsătoriei între rude asupra sănătății, vezi Bittles şi Black, 2010. Pentru studii despre impactul social al poligamiei şi efectul acesteia asupra sănătății, vezi Barbieri et al., 2016; Henrich, Boyd şi Richerson, 2012; Kong et al., 2012.

Evident, creştinismul oferă o bază scripturală solidă pentru subminarea relațiilor strânse de familie. De pildă, Evanghelia după Matei 12, 47–50 consemnează următoarele: „Cineva i-a spus [lui Iisus]: «Mama ta şi frații tăi sunt afară, aşteaptă să stea de vorbă cu tine». Dar El le-a răspuns: «Cine este mama mea şi cine sunt frații mei?» Şi, arătând spre ucenicii Săi, a zis: «Aceştia sunt frații mei şi mama mea. Pentru că oricine face voia Tatălui Meu, care este în ceruri, acela îmi este frate, soră şi mamă».” Aşa cum este consemnat în Evanghelia după Matei 10, 35–36, Iisus mai declară şi: „Pentru că am venit să întorc un fiu împotriva tatălui său, o fiică împotriva

mamei ei şi o noră împotriva soacrei. Omul îi va avea de duşmani chiar pe cei din casa lui”. Este de remarcat că aceste versete nu i-au determinat totuşi pe creştinii copţi, nestorieni sau sirieni să se reorienteze spre ceva asemănător cu PMF.

40. Din acest punct de vedere, motivațiile conducătorilor Bisericii nu joacă un rol fundamental. Conducătorii Bisericii, întocmai precum cei ai cultului lui Isis sau ai nestorianismului, şi-au dezvoltat probabil propriile credințe, interdicții şi reguli pe baza unor adânci convingeri religioase; sau este posibil ca unii să fi jucat jocuri politice pentru propria îmbogățire. Dar nu contează. Ceea ce contează este modul în care aceste credințe şi norme au dat rezultat pe termen lung, atunci când s-au aflat în competiție cu alte religii şi instituții. Evident, faptul că anumite strategii au condus în general la umplerea bisericilor, a cuferelor şi la extinderea proprietăților episcopilor, iar altele nu au avut acest efect, a modelat probabil conturarea PMF. Dar, în timp ce această gândire strategică a jucat indubitabil un rol, n-avem nici un motiv să credem că cineva a anticipat sau că măcar ar fi putut anticipa consecințele pe termen lung ale PMF. Acest program s-a dezvoltat şi s-a extins pentru că „funcționa”. Aici mă despart de Jack Goody (1983). Goody pare să argumenteze că, datorită faptului că politicile Bisericii au condus la îmbogățirea acesteia, este posibil ca acestea să fi fost concepute exact în acest scop. Totuşi, un segment consistent al cercetărilor consacrate evoluției culturale scoate la iveală cât de complexe pot fi instituțiile şi cum acestea prind adesea contur fără să înțeleagă cineva cum sau de ce funcționează (Henrich, 2016). Cheia este să ne distanțăm puțin şi să privim Biserica drept un grup religios printre multe altele care, inconştient, face experimente cu diverse seturi de oferte religioase.

41. Mitterauer, 2011, 2015. Acest calcul se bazează pe o populație stabilă, în care fiecare cuplu are câte doi copii, 50% populație masculină şi 50% feminină. Se bazează şi pe ipoteza că nu au loc căsătorii între rude. Pentru veri, aceasta înseamnă că numărul lor este 22n, unde n este gradul de înrudire între veri. Pentru verii de gradul al şaselea, $2^{2\times6}$ are ca rezultat un număr de 4 096 de persoane. Jumătate dintre acestea sunt de un sex sau altul. Pentru a ajunge la 2 730, am adunat la acest număr toți verii, de la verii primari la cei de gradul al cincilea. Aceşti veri au un număr egal de părinți (mătuşi şi unchi aflați la distanțe genealogice diferite), aşa că totalul se dublează când îi adunăm.

42. Goody, 1969, 1983.

43. Goody, 1983; MacFarlane, 1978. În codurile juridice timpurii ale vizigoților, de exemplu, adopția era interzisă. Codul prevedea adopția parțială, dar această formă de adopție nu are acelaşi efect, întrucât nu presupune un transfer de legături de rudenie, de identitate, de îndatoriri rituale sau de drepturi de moştenire – copiii care beneficiau de această formă de adopție rămâneau legați de grupurile familiale ale părinților naturali.

44. Ausenda, 1999; Ekelund et al., 1996; Goody, 1983; Heather, 1999; Herlihy, 1985; Mitterauer şi Chapple, 2010; Ross, 1985.

45. Goody, 1983; Smith, 1972.

46. Ekelund et al., 1996.

47. Brown, 2012.

48. Brown, 2012.

49. Ausenda, 1999; Ekelund et al., 1996, pp. 137, 258; Goody, 1983, pp. 105, 124. Atât regele vizigot Wamba, cât şi împăratul Carol cel Mare au înțeles ce se întâmplă şi au luat măsuri pentru limitarea fenomenului.

50. Berman, 1983; Goody, 1983; Greif, 2006a, 2006b, 2006c; Heather, 1999; Mitterauer şi Chapple, 2010. Pentru studii despre franci, vezi Goody, 1983, p. 118. Este posibil ca Biserica să fi copiat aceste strategii de la împărații romani, care moşteneau sume impresionante de la prietenii şi susținătorii lor (Shaw şi Saller, 1984).

51. Ekelund et al., 1996; Goody, 1983, pp. 127, 131; Heldring, Robinson, şi Vollmer, 2018.

52. Aceasta este o concluzie bazată pe explicații antropologice cu privire la ceea ce creează şi susțin grupurile tribale (Henrich, 2016; McElreath, Boyd şi Richerson, 2003) şi pe faptul că triburile au existat în Evul Mediu timpuriu, dar au dispărut din multe zone ale Europei înainte de Evul Mediu matur.

53. D'Avray, 2012; Ekelund et al., 1996; Mitterauer şi Chapple, 2010; Smith şi Cheetham, 1880; Ubl, 2008.

54. Ekelund et al., 1996; Heather, 1999; Mitterauer şi Chapple, 2010. Materialele suplimentare din Schulz et al. (2018) fac un rezumat al cercetării şi se pot găsi la psyarxiv.com / d6qhu.

55. Această hartă combină informații din surse multiple (Hajnal, 1965; Macucal, 2013; Shepherd, 1926; Speake, 1987; Editorii lucrării Encyclopaedia Britannica, 2018). Pentru Biserica celtică, am folosit răspândirea diocezei papale din Schulz et al., 2018. În Italia, a se vedea Ramseyer, 2006; Schulz, 2019; Wickham, 1981. Pentru Imperiul Carolingian, Germania precreştină şi regiunile dinspre răsărit, a se vedea Menke, 1880; Schulz et al., 2018; Shepherd, 1926.

56. Hajnal, 1982; Herlihy, 1985; Mitterauer şi Chapple, 2010; Toubert, 1996.

57. Berman, 1983; Ember, 1967; Greif şi Tabellini, 2010; Mitterauer şi Chapple, 2010; Silverman şi Maxwell, 1978.

58. Higham, 1997; Mitterauer şi Chapple, 2010. Este plauzibil de asemenea ca instituțiile bazate intensiv pe rudenie ale anglo-saxonilor şi ale altor triburi germanice să fi inclus deja anumite norme referitoare la rudenie,

caracteristice Programului Matrimonial şi Familial, cum ar fi descendenţa bilaterală şi proprietatea individuală (Lancaster, 2015; MacFarlane, 1978). Aşadar, probabil că Biserica a avut mai puţin de lucru.

59. Brundage, 1987; Charles-Edwards, 1972; Clark, 2007a; Goody, 1983; Greif, 2006; Greif şi Tabellini, 2010; Herlihy, 1985; Laslett, 1984; Laslett şi Wall, 1972; MacFarlane, 1978; Mitterauer şi Chapple, 2010; Toubert, 1996. Regiunile neprielnice ecologic agriculturii în sistem seniorial au fost scutite de implementarea intensă din perioada iniţială a PMF.

60. Baker, 1979; Goody, 1990; Lynch, 2003. În Europa, gospodăriile cele mai prospere erau nucleare, neolocale (cu amplasament locativ nou) şi independente; în China, cuprindeau familia extinsă, erau patrilocale şi interdependente.

61. Vârsta căsătoriei, desigur, fluctuează dintr-o mulţime de motive, dar aceasta nu schimbă faptul că Europa Occidentală nordică a prezentat din ce în ce mai des un model distinct atât în contextul evoluţiei istorice, cât şi în context transcultural (Van Zanden şi De Moor, 2010).

62. Lee şi Feng, 2009; Van Zanden şi De Moor, 2010.

63. MacFarlane, 1978; Silverman şi Maxwell, 1978; Lynch, 2003. Două alte elemente asociate acestui model sunt: (1) moştenirea prin testament: proprietatea nu mai este transmisă de la o generaţie la alta automat, în concordanţă cu legile tradiţionale nescrise (acum fiecare persoană decide cine sunt moştenitorii şi ce anume moşteneşte fiecare; mai mult, regulile care se aplică automat favorizează partenerii de căsătorie şi copiii, în detrimentul fraţilor şi al unchilor); şi (2) perioada pensiei: apare o etapă a vieţii în timpul căreia oamenii îşi pierd rolurile de conducere şi nu mai joacă un rol economic activ, această perioadă durând până la moarte; acest fapt este exact opusul a ce se petrece în majoritatea societăţilor, unde persoanele în vârstă continuă să deţină un rol central social şi economic, exceptând cazurile când li se degradează abilităţile cognitive.

64. Mitterauer şi Chapple, 2010. Chiar şi în regiunea dominată de Biserică şi de Modelul Matrimonial European, se mai găsesc enclave unde încă persistă instituţiile tradiţionale bazate pe rudenie. De pildă, în Frisia, zona mlăştinoasă de pe coasta Mării Nordului, organizaţiile bazate pe filiaţii şi pe practica răzbunării sângelui vărsat au continuat să existe chiar şi după ce au dispărut din regiunile înconjurătoare ale Franţei şi Germaniei.

65. Până azi, tradiţiile religioase creştine din zonele rurale ale Finlandei şi Rusiei, din Balcani şi din regiunea baltică reflectă străvechea venerare a strămoşilor. Creştinii sârbi din zona balcanică apuseană, de pildă, ţin sărbătoarea „sfântului” patron al gospodăriei, considerată una dintre cele mai solemne sărbători din calendarul lor creştin. Spre deosebire de toate celelalte sărbători, aceasta se ţine în casa patriarhului familiei. Fiii îşi moştenesc sfântul gospodăriei de la taţii lor, iar soţiile preiau sfântul soţilor – deşi oamenii nu se pot căsători cu o persoană care are acelaşi sfânt

(exogamie tribală). În cadrul ritualului se citeşte cu voce tare o listă a strămoşilor, iar în cinstea unora dintre aceştia se oficiază sacrificii animaliere (Mitterauer şi Chapple, 2010). Aici este vorba despre o venerare a strămoşilor cu o aparență nu foarte consistentă de creştinism.

66. Bartlett, 1993; Cantoni şi Yuchtman, 2014; Greif, 2006a, 2006c; Herlihy, 1985; Kleinschmidt, 2000; Lilley, 2002; Lopez, 1976; MacFarlane, 1978.

67. Kleinschmidt, 2000, p. 25.; Lynch, 2003.

68. Herlihy, 1985; Ross, 1985.

69. Andersen et al., 2012; Bartlett, 1993; Berman, 1983; Ekelund et al., 1996; Kleinschmidt, 2000; Mokyr, 2002; Woods, 2012.

6. Diferenţe psihologice, familii şi Biserica

1. Bahrami-Rad et al., 2017.

2. Această hartă combină date din Atlasul Etnografic şi distribuția actuală a grupurilor etnolingvistice din lumea întreagă (Schulz et al., 2019). Pentru a calcula valorile IIR pentru toate grupurile etnolingvistice, am început prin a le calcula pe cele relevante pentru aproximativ o mie dintre acestea, preluate din Atlas. După care, folosind filogenii lingvistice, am atribuit IIR tuturor celorlalte populații pe baza celui mai apropiat grup din Atlas. Apoi le-am integrat la nivel național pentru analizele transnaționale sau le-am corelat direct cu persoanele din chestionarele globale pentru analizele la nivel individual. Harta lingvistică este preluată de pe www.worldgeodatasets.com.

3. Atât echipa mea, cât şi Benjamin Enke au creat variante ale IIR (Enke, 2017, 2019; Schulz et al., 2019). Întrucât valorile s-au situat aproximativ la acelaşi nivel şi dau aceleaşi rezultate, voi trece cu vederea diferențele nesemnificative în modul în care au fost obținute şi le voi îngloba în textul principal. Faptul că aceste două indexuri diferite dau rezultate convergente nu face decât să întărească ideea.

4. Cititorii familiarizați cu biologia evoluționistă ar putea crede că grupurile între care există o înrudire mai strânsă ar trebui să coopereze mai mult. Este adevărat, dar gradul de înrudire dintre aceste populații este atât de mic încât nu poate explica prea mult cooperarea concretă din lumea reală. Aici facem o comparație între grade reduse şi foarte reduse de înrudire genetică.

5. Datele sunt preluate din Gelfand et al., 2011. În această analiză nu am inclus şi Israelul, pentru că nu este clar cum se poate atribui o valoare a IRR. Aş putea să atribui o valoare a IIR unor subpopulații din Israel prin intermediul limbii lor, ebraica, dar această limbă a fost inactivă câteva mii de ani, până la reactivarea sa la mijlocul secolului al XIX-lea.

6. Corelațiile din grafice sunt de tip Spearman. Pentru a înțelege motivul pentru care căsătoria între veri are efecte neliniare, trebuie să înțelegem că fiecare căsătorie creează o legătură între două familii. Prima căsătorie între două familii creează o legătură. O a doua căsătorie poate întări această legătură, dar nu este la fel de importantă precum prima căsătorie. Din acest motiv, un număr mai mare de căsătorii între veri are profituri marginale mai reduse în sfera coeziunii sociale.

7. Datele sunt preluate din Bond şi Smith, 1996; Murray, Trudeau şi Schaller, 2011. Vezi Gelfand et al. (2011) pentru raportul dintre strictețe şi gradul de conformism. Trebuie observat că, dacă folosim dimensiunea efectului pentru fiecare experiment (Figura 1.3) în loc de procente de eroare, rezultatele sunt la fel de puternice. Am folosit ratele de eroare pentru că sunt mai uşor de înțeles.

8. Dacă folosim date dintr-un subset de populații bine studiate din Atlasul Etnografic (Eşantionul Standard Transcultural), de unde putem obține informații despre inculcarea obiceiului obedienței, vom obține aceeaşi relație (Enke, 2017, 2019).

9. Elison, 2005; Fessler, 2004; Wallbott şi Scherer, 1995.

10. Enke, 2017, 2019; Jaffe et al., 2014; Stephens-Davidowitz, 2018; Wong şi Tsai, 2007.

11. Enke, 2017; Schulz et al., 2019. Există de asemenea raporturi strânse între cele două măsuri ale intensității relațiilor de rudenie determinate de noi şi valoarea subiectivă a legăturilor de familie în cadrul familiei nucleare (Alesina şi Giuliano, 2015).

12. Ahmed, 2013, pp. 21–23; Hilton, 2001.

13. În zona comunității Sepik din Noua Guinee (capitolul 4), sătenii Ilahita porneau de la prezumția că străinii erau „vrăjitori şi hoți” şi nu simțeau nici un imbold de a-i „vizita în bârlogurile lor”, iar acest fapt a continuat zeci de ani după terminarea războiului. Dacă se întâmpla ca străini să ceară adăpost când îi vizitau pe membrii populației Ilahita, erau găzduiți în nişte structuri formate din platforme cu acoperiş, dar fără pereți, pentru a putea fi supravegheați (Tuzin, 1976, pp. 22–23).

14. Enke, 2017; Schulz et al., 2018. Datele referitoare la gradul de încredere sunt preluate din Sondajul valorilor mondiale (Inglehart et al., 2014).

15. Enke, 2017, 2019. Intensitatea rudeniei poate explica de asemenea variația în nivelul încrederii prezentată în Figura 1.7 folosind Întrebarea despre încrederea generalizată. Totuşi, această relație este mai slabă. Aşa cum am observat în capitolul 1, diverse analize detaliate scot la iveală că, în anumite țări, cum ar fi China, oamenii spun „majoritatea oamenilor sunt de încredere” când răspund la Întrebarea despre încrederea generalizată, dar tot ei declară că nu se poate avea încredere în străini, în practicanți ai altor religii sau în persoane recent cunoscute. Aceasta arată că, deşi Întrebarea

despre încrederea generalizată măsoară într-adevăr nivelul încrederii impersonale în Europa şi în Statele Unite, ea nu are aceeaşi validitate în alte zone ale lumii. Este o întrebare de tip WEIRD (Chua et al., 2008, 2009; Enke, 2017; Greif şi Tabellini, 2015; Schulz et al., 2019). Vezi materiale suplimentare şi linkuri în Schulz et al. (2019) pentru dezbateri.

16. Enke, 2017; Schulz et al., 2019.

17. Datele referitoare la Dilema Pasagerului sunt preluate din Schulz et al., 2019; Trompenaars şi Hampden-Turner, 1998.

18. Enke, 2017; Haidt, 2012; Haidt şi Graham, 2007.

19. Enke, 2017, 2019. Referitor la analiza imigranților, ar trebui să ne facem probleme că ceea ce determină rezultatele are legătură cu țările de proveniență ale acestor imigranți, fapt care doar se întâmplă să fie corelat cu relații strânse de rudenie. Pentru a rezolva această problemă, Benjamin a înlăturat statistic efectele unor elemente cum ar fi nivelul de educație al oamenilor şi PIB-ul pe cap de locuitor al țărilor de proveniență ale imigranților, precum şi o mulțime de alți factori cum ar fi temperatura, distanța față de ecuator, fertilitatea agricolă şi prezența malariei. Rezultatele se mențin. Alții şi-ar putea pune problema că ceea ce determină rezultatele ar putea fi colonialismul european, dar rezultatele se mențin şi când Benjamin a eliminat statistic influența procentului persoanelor de origine europeană din țara de proveniență şi a comparat doar persoane din țări colonizate de aceeaşi putere europeană. În cele din urmă, ne-am putea face griji că aceste rezultate referitoare la moralitate sunt exclusiv o consecință a diferențelor nivelului de încredere discutate anterior; cu toate acestea, analizele lui Benjamin sugerează că relațiile puternice de rudenie influențează moralitatea mult mai intens decât încrederea generalizată (Enke, 2017, 2019). Benjamin oferă, de asemenea, analize suplimentare ale dimensiunilor din Chestionarul referitor la fundamente morale (CFM) în Enke, 2019.

20. Bowles, 2004; Henrich şi Henrich, 2007.

21. Bowles şi Gintis, 2002; Fehr şi Gächter, 2000, 2002; Herrmann et al., 2008.

22. Herrmann et al., 2008; Schulz et al., 2019. Herrmann et al. au ridicat nivelul contribuțiilor la proiectul de grup cu 40%, nu cu 50%. Eu simplific.

23. Schulz et al., 2019.

24. Schulz et al., 2019.

25. Schulz et al., 2019.

26. Gächter, Renner şi Sefton, 2008.

27. Gächter şi Herrmann, 2009; Herrmann et al., 2008.

28. Enke (2017, 2019) a realizat această analiză folosind IIR-ul determinat de el. Economiştii numesc aceste două tipuri de pedeapsă „pedeapsă altruistă” şi „pedeapsă antisocială”. Termenii au o încărcătură semantică prea puternică. În funcție de instituțiile unei societăți, aşa-numita pedeapsă antisocială poate menține ordinea socială, în timp ce pedeapsa altruistă poate genera cicluri de violență. Fiecare reprezintă o calibrare psihologică adaptată la o anumită structură socială (Bhui et al., 2019a; Henrich şi Henrich, 2014).

29. Diferența dintre aplicarea normei de către un terț şi răzbunare a devenit vizibilă în momentul în care Benjamin a analizat întrebări din Sondajul mondial referitor la preferințe (capitolul 1). Rezultatele, bazate pe date culese de la zeci de mii de persoane din 75 de țări, arată că reprezentanții populațiilor cu mai puține instituții bazate pe rudenie – cu valori mai scăzute ale IIR – au fost mai dornici să-i pedepsească pe „cei care-i tratează incorect pe alții” şi mai puțin orientați spre răzbunare (Enke, 2017, 2019). Mai mult, dacă ne concentrăm exclusiv asupra celor 2 430 de imigranți de primă generație din 147 de țări, rezultatele arată că persoanele care provin din țări cu relații de rudenie mai puternice manifestă o înclinație mai puternică spre răzbunare decât spre aplicarea normei de către un terț. Acest raport se menține şi când comparăm doar imigranți proveniți din locuri diferite, care trăiesc acum în aceeaşi țară şi chiar când explicăm statistic alți factori, cum ar fi vârsta, genul, venitul familiei şi nivelul educației (Enke, 2017, 2019).

30. Barrett et al., 2016; Gluckman, 1972a, 1972b, 2006; Harper, 2013; Moore, 1972.

31. Barrett et al., 2016; Curtin et al., 2019. Le sunt recunoscător lui Clark Barrett, Alyssa Crittenden, Alex Bolyanatz, Martin Kanovsky, Geoff Kushnick, Anne Pisor şi Brook Scelza că mi-au pus la dispoziție informații despre ariile lor de cercetare necesare pentru elaborarea Indicelui Intensității Rudeniei contemporan.

32. Curtin et al., 2019; Gluckman, 1972a, 1972b. Pe baza activității întreprinse de echipa mea în Yasawa, nu avem nici un motiv să credem că aceste diferențe în rolul intenționalității se datorează diferențelor dintre abilitatea cognitivă a fiecărei persoane de a deduce stările mentale ale semenilor. Aceste capacități de mentalizare joacă un rol central în multe sarcini importante, variind de la învățarea culturală până la conversație. În schimb, se pare că oamenii nu reuşesc întotdeauna să fie atenți la stările mentale ale altora, mai ales când îşi formează anumite tipuri de opinii privind moralitatea sau reputația unui terț (McNamara et al., 2019a, 2019b).

33. Berman, 1983; Drew, 1991, 2010a, 2010b; Gurevich, 1995; Harper, 2013.

34. Varnum et al., 2010.

35. Schulz et al., 2018.

36. Barry, Child şi Bacon, 1959; Berry, 1966; Liebenberg, 1990; Witkin şi Berry, 1975; Witkin et al., 1977. Mai multe experimente referitoare la independenţa faţă de context spun, în mare, aceeaşi poveste. Pentru variaţii ale independenţei faţă de context pe baza sarcinii figurii încadrate, vezi Kuhnen et al., 2001. Terminologia referitoare la relaţiile de rudenie poartă denumirea de „Sistemul eschimos" (Murdock, 1949).

37. Diamond, 1997; Enke, 2017; Hibbs şi Olsson, 2004.

38. Atribuirea acestor ani este complicată din mai multe motive. Cele mai importante sunt în număr de două, anume graniţele moderne nu respectă diferite evenimente istorice şi este adesea dificil de ştiut cu precizie când anume a început încorporarea în Biserică (bulele papale nu anunţă lucrul acesta). Unele părţi din Germania, de pildă, au fost încorporate încă din anul 734, dar altele au avut acces mult mai târziu, în secolul al XII-lea. Acestea sunt aspecte importante, dar le vom lăsa deoparte pentru o vreme deoarece, în capitolul următor, vom face să dispară aceste probleme pentru că vom începe să explorăm impactele regionale ale diocezelor în ţările europene.

39. Putterman şi Weil, 2010; Schulz et al., 2019.

40. Nu am creat doze de expunere la influenţa Bisericii până în anul 2000 d.Hr. din două motive. Mai întâi, restricţiile PMF al Bisericii s-au relaxat puţin după Conciliul IV Lateran din 1215 şi au continuat să se relaxeze în secolul al XVI-lea, odată cu răspândirea protestantismului, aşa că dozele cele mai puternice au fost administrate la propriu între 500–1200. În al doilea rând, pentru a calcula dozele de expunere la influenţa Bisericii pentru lumea întreagă a trebuit să luăm în calcul emigraţia masivă din Europa care a avut loc după anul 1500 şi comerţul cu sclavi din Africa, printre alte ample mişcări ale populaţiei. În acest scop, trebuie să folosim matricea migraţiilor elaborată de Putterman şi Weil.

41. Schulz et al., 2019.

42. De Jong, 1998; Enke, 2017; Schulz et al., 2018; Ubl, 2008.

43. Schulz et al., 2019.

7. Europa **şi** Asia

1. Schulz et al., 2019.

2. Folosim doar rata căsătoriilor între veri primari în aceste analize, deoarece căsătoriile între veri de gradul al doilea nu sunt consemnate în arhivele Vaticanului ca urmare a puterii acordate episcopului de Sicilia.

3. Întrucât avem doar date referitoare la 68 de regiuni din patru ţări diferite, doar trei dintre dimensiunile noastre psihologice îşi păstrează validitatea

când comparăm zone de pe teritoriul aceleiaşi țări şi ignorăm diferențele dintre țări (Schulz et al., 2019).

4. Acesta este un raport foarte solid. Când explicăm statistic diferențele privind nivelurile de educație dintre provincii, precum şi diferențele în productivitatea agricolă, climă, depărtare față de coastă, precipitații şi multe altele, raportul se menține sau devine chiar mai puternic. Această relație se menține şi când comparăm doar provinciile din cele 20 de regiuni ale Italiei, ceea ce diminuează îngrijorarea referitoare la faptul că am surprinde doar diferențe majore între nord şi sud. Trebuie să subliniem că donațiile de sânge sunt întotdeauna scăzute când căsătoriile între veri sunt relativ frecvente. Dar, când căsătoriile între veri sunt rare, ratele donațiilor de sânge nu se mențin uniform crescute, ci sunt foarte variabile. Aceasta subliniază ideea că, în timp ce dizolvarea relațiilor strânse de rudenie deschide uşa spre prosocialitate impersonală, ea nu îi poate forța pe oameni să treacă dincolo de această uşă.

5. Schulz et al., (2019) au reanalizat date preluate din Guiso, Sapienza şi Zingales, 2004.

6. Akbari, Bahrami-Rad şi Kimbrough, 2016; Schulz, 2019; Schulz et al., 2018.

7. Schulz et al., 2019. Vezi şi Enke, 2017, 2019.

8. Alesina şi Giuliano, 2010; Alesina et al., 2015; Enke, 2017; Fernández şi Fogli, 2009; Giuliano, 2007. Căsătoria între veri poate rezista eroic asimilării, cel puțin pe termen scurt. Printre migranții din societățile WEIRD, cum ar fi cea engleză şi cea belgiană, căsătoria cu rude apropiate se intensifică de fapt la nivelul celei de-a doua generații, în comparație cu situația din țara de origine. Dintr-un studiu reiese că în Marea Britanie 76% din numărul total de căsătorii între britanicii de origine pakistaneză este reprezentat de căsătorii între veri, în timp ce în Pakistan rata acestor căsătorii este sub 50%. În Belgia, prima generație de imigranți din Maroc şi din Turcia prezintă rate mai ridicate ale căsătoriilor între veri în comparație cu omologii lor din țările de origine, deşi, la a doua generație, rata era puțin mai ridicată decât cea din țara de proveniență. Acest lucru nu trebuie să ne mire: când căsătoria cu rude apropiate este permisă religios şi reprezintă norma, intervin o multitudine de factori economici, sociali, demografici şi ecologici pentru a-i susține prevalența (Reniers, 2001; Shaw, 2001).

9. Bray, 1984; Greif şi Tabellini, 2015; Talhelm et al., 2014.

10. Greif şi Tabellini, 2010, 2015; Mitterauer şi Chapple, 2010. După care, în 1949, noul guvern comunist a dizolvat clanurile, le-a invalidat regulile şi le-a redistribuit proprietățile. În 1979 în China s-a produs un reviriment al clanurilor (vezi capitolul 10).

11. Evident, acesta nu este doar un factor care ține de mediul înconjurător, deoarece efectele ecologice depind de următorii factori: (1) dacă fermierii

dețin cunoștințele tehnice necesare cultivării orezului și (2) dacă dispun de soiurile potrivite de orez de cultură. Din fericire, aceste elemente s-au răspândit cu repeziciune în comparație cu instituțiile bazate pe rudenie.

12. Henrich, 2014; Talhelm et al., 2014.

13. Adaptat după Talhelm et al., 2014.

14. Le mulțumesc lui Avner Greif (Greif și Tabellini, 2010, 2015) și lui Thomas Talhelm că mi-au furnizat datele pe care le-au avut la dispoziție.

15. Kitayama et al., 2009; Talhelm et al., 2014. Valoarea de –0,5 mm, corespunzătoare participanților din Japonia, nu se poate distinge de valoarea nulă folosind măsuri convenționale ale încrederii. De observat că cercurile din diagramă sunt măsurate după diametru.

16. Comparația cu studenții americani se bazează pe aceste surse (Knight și Nisbett, 2007; Varnum et al., 2008) și pe comunicarea prin e-mail cu Thomas Talhelm (31 august, 2015), experimentatorul care a administrat studenților de la Universitatea din Virginia Sarcina Triadei, folosită în China.

17. Talhelm, 2015; Talhelm et al., 2014.

18. Ei au realizat o regresie cu variabile instrumentale folosind ca instrument caracterul adecvat al orezului (Talhelm et al., 2014).

19. Studiul Talhelm et al., 2014 a primit câteva critici (Ruan, Xie și Zhang, 2015; Zhou, Alysandratos și Naef, 2017) care, deși sunt interesante, nu mă împiedică să folosesc aceste rezultate în contextul amplu al lucrării de față. Modelele prezentate aici sunt confirmate de Liu et al., 2019.

20. Buggle, 2017.

21. Totuși, deși este posibil ca această variație ecologică să fi jucat și ea un rol, să nu uităm că sunt multe alte condiții de ordin social, economic și ecologic pe lângă cele asociate culturilor de orez sau irigațiilor care favorizează relații puternice de rudenie. Adesea, cel mai important factor motrice al relațiilor intense de rudenie derivă din războiul dintre comunități, așa cum am văzut în cazul populației Ilahita.

22. Baker, 1979. Urmând modelul PMF, China a inițiat reforme agrare menite să dividă și să redistribuie proprietățile clanurilor patriliniare (Greif și Tabellini, 2015). Legea din 1980 a stabilit vârsta minimă de căsătorie pentru femei la 20 de ani (Legea căsătoriei în Republica Populară Chineză [1980], 1984). Desigur, există diferențe notabile între Biserica medievală și China secolului XX. De pildă, divorțul în China modernă se realizează prin acordul părților, femeile dețin prin lege un rol egal, iar copiii au drepturi depline, indiferent dacă provin sau nu dintr-o căsătorie. Este interesant de observat că dinastia Ming încercase să scoată în afara legii căsătoriile între veri, dar fără succes (Fêng, 1967).

23. Hango, 2006; Li, Hamamura şi Adams, 2016; Lun, Oishi şi Tenney, 2012; Mann, 1972; Oishi şi Talhelm, 2012; Oishiet al., 2013; Oishi et al., 2015; Park şi Peterson, 2010; Sato et al., 2008; Su şi Oishi, 2010; Yuki et al., 2013. Fereastra temporală potrivită pentru mutare pare să fie intervalul de vârstă 5–18 ani. Pentru un studiu transnațional al mobilității relaționale şi al corelativelor psihologice din 39 de țări, vezi Thomson et al. (2018).

8. Monogamia WEIRD

1. Motolinía, 1973.

2. Toribio a scris mult despre obiceiurile şi credințele celor pe care intenționa să-i convertească şi şi-a folosit influența pentru a proteja şi a apăra populațiile indigene oriunde şi ori de câte ori a avut ocazia. Deşi a condamnat modul în care guvernul spaniol a abordat populațiile băştinaşe, el nu s-a abătut nici o clipă de la hotărârea de a propovădui creştinismul şi se pare că a botezat mai bine de 400 000 de oameni de-a lungul vieții. Toribio a fost considerat o voce moderată care a susținut interesul populațiilor indigene, adeseori în contrast cu înflăcăratul episcop din Chiapas, Bartolomé de las Casas.

3. Jankowiak, 2008, pp. 172–173.

4. Jankowiak, 2008, p. 165. Vezi şi Jankowiak, Sudakov şi Wilreker, 2005.

5. „Bizar” (peculiar) este termenul folosit de istoricul Walter Scheidel (2009) pentru a caracteriza monogamia în lumea antică.

6. Henrich, 2016; Muller, Wrangham şi Pilbeam, 2017; Pilbeam şi Lieberman, 2017. Pentru mai multe informații despre poliandrie, vezi Starkweather şi Hames, 2012. Prin sintagma „trai în grupuri” exclud anumite primate, cum ar fi gibonii.

7. Buss, 2007.

8. Henrich, Boyd şi Richerson, 2012; Hewlett şi Winn, 2014. Ați putea crede că femeile preferă poliandria, că o femeie doreşte să aibă mai mulți soți. Totuşi, spre deosebire de bărbații cu mai multe soții, femeile se confruntă cu o aritmetică evolutivă diferită, care le-a modelat înclinațiile, emoțiile şi motivațiile. O femeie implicată într-o relație de poliandrie nu se poate reproduce „în paralel”, aşa cum poate un bărbat, prin fertilizarea mai multor bărbați în acelaşi interval de timp – aşa că avantajul aici este nul. Mai mult, ca mamifer, femeii îi revin cele mai solicitante îndatoriri, anume sarcina şi îngrijirea bebeluşilor, pe care nu le poate delega soților. Şi, ceva chiar mai grav, sexul cu mai mulți bărbați poate crea confuzii referitoare la paternitate, fapt ce poate avea ca efect o reducere a investiției paterne în copil şi mai multă gelozie sexuală între soți. În cele din urmă, odată ajunsă la menopauză, îmbogățirea colecției de soți cu tineri virili n-o ajută în nici un fel, cel puțin nu din perspectiva funcției reproductive (deşi ar putea fi

distractiv). Aşadar, pentru o femeie nu prea se justifică efortul de a avea mai mulți soți. Categoric, o asemenea întreprindere nu accelerează procesul reproducător, aşa cum se întâmplă în cazul bărbaților cu mai multe soții. Acest raționament evolutiv sugerează că selecția naturală a modelat înclinațiile femeilor în moduri care le determină să evite poliandria şi pe ale bărbaților în feluri care-i determină să simtă repulsie față de această formulă matrimonială (de obicei, dar nu întotdeauna!). Considerate laolaltă, tendințele noastre psihologice evoluate vor sufoca sau vor inhiba răspândirea şi popularitatea normelor poliandriei, deşi, în anumite condiții, evoluția culturală a făurit soluții originale pentru depăşirea acestor obstacole de ordin psihologic şi a generat un număr moderat de căsătorii poliandrice (Levine şi Silk, 1997).

9. Henrich, Boyd şi Richerson, 2012; Levine şi Silk, 1997. Acest lucru se întâmplă în general în situațiile economice în care (1) gospodăriile beneficiază de munca mai multor soți şi (2) frații se pot căsători toți cu aceeaşi femeie, atenuând astfel grijile provocate de problema paternității.

10. Henrich, Boyd şi Richerson, 2012; Hewlett, 1996, 2000; Marlowe, 2003, 2004.

11. Cele 10 procente de familii monogame din populația de vânători-culegători ne pot deruta oarecum, întrucât majoritatea nu sunt sub influența vreunui tabu referitor la poligamie. În schimb, ei trăiesc într-un context marcat de o combinație de condiții ecologice şi instituții egalitare care atenuează inegalitatea economică dintre oameni, astfel încât chiar bărbații cu statut proeminent să nu poată atrage mai mult de o soție. Din punctul de vedere al femeilor, bărbații disponibili sunt destul de asemănători, astfel încât statutul de a doua soție a unui bărbat căsătorit nu este cu nimic mai bun decât cel de primă soție a unui bărbat necăsătorit. În unele cazuri, aceste condiții ecologice au implicat norme sociale care nivelează diferențele dintre instituții, cum ar fi împărțirea resurselor de hrană. În grupuri ca acestea ajung într-un final să existe doar căsătorii cu partener unic, de facto. Trebuie subliniat că unele dintre aceste grupuri de monogami aveau norme sociale care le permiteau soților să-şi „închirieze" soțiile altor bărbați pentru o noapte, două. Serviciile oferite de soția închiriată presupuneau gătitul, dar se puteau extinde până la sex. Aşadar, este clar că normele existente în aceste societăți diferă într-o măsură considerabilă de cele care definesc monogamia WEIRD.

12. Betzig, 1982, 1993; Henrich, Boyd şi Richerson, 2012; Scheidel, 2008, 2009. Trebuie observat că etichetarea societăților ca fiind caracterizate de sisteme matrimoniale poliandrice arată că acest tip de căsătorie apare cu frecvențe moderate şi este important că apare în paralel cu poligamia şi cu monogamia.

13. Bergreen, 2007; Betzig, 1982, 1986, 1993; Motolinía, 1973; Scheidel, 2008, 2009a, 2009b. S-a afirmat adesea că aranjamentele matrimoniale şi haremurile nobile au existat doar pentru a făuri alianțe politice. Deşi nu există nici un dubiu că şi căsătoriile din interese politice au un rol în toată

această poveste, multe detalii arată centralitatea sexului şi a reproducerii. Mai întâi, aşa cum am subliniat în textul principal, soțiile provenite din elita politică erau distribuite într-o categorie specială („categoria alianțelor"), dar bărbații din clasele conducătoare îşi creau şi haremuri din femei de condiție umilă. În al doilea rând, cădea în sarcina diverselor organisme guvernamentale să organizeze concursuri de frumusețe pentru a selecta soții şi concubine pentru împărat. Dacă ar fi fost exclusiv vorba despre alianțe politice, de ce s-ar fi pus problema frumuseții? În al treilea rând, existau adesea instituții întregi care se ocupau de problema sexualității acestor soții şi concubine. De pildă, în China existau doamne de la curte care monitorizau ciclurile menstruale ale femeilor din harem, care era păzit de eunuci.

14. Când am întâlnit pentru prima oară asemenea exemple – dimensiunea haremurilor – mi-am făcut imediat griji că ar putea reprezenta cazuri alese migălos care să ilustreze extremele sau excesele unor societăți complexe (sau prejudecățile observatorilor occidentali). Totuşi, o explorare mai atentă a arhivelor antropologice şi istorice sugerează că aceste cazuri au fost probabil mai aproape de medie pentru societățile puternic stratificate decât de extreme.

Mai surprinzător, analize recente ale datelor genetice din lumea întreagă sugerează că nivelurile tot mai crescute ale tipului de căsătorie cu mai multe femei au fost atât de des întâlnite în ultimii 10 000 de ani încât au lăsat o amprentă puternică asupra cromozomilor de tip Y – ADN-ul masculin. Folosind informația bogată cuprinsă şi în cromozomii Y, şi în ADN-ul mitocondrial (moştenit doar de la mamă), geneticienii au estimat numărul mamelor în comparație cu al taților în istoria speciei noastre. Într-o lume pur monogamă, ne-am aştepta ca raportul dintre numărul mamelor şi al taților să fie în jur de 1. Datele arată că înainte de apariția agriculturii exista un raport destul de constant de aproximativ două până la patru mame la fiecare tată. Totuşi, la câteva mii de ani după începutul agriculturii, pe măsură ce numărul mamelor creştea vertiginos în timp ce populațiile se măreau, numărul taților a scăzut drastic. Mai precis, numărul taților scădea considerabil în timp ce populația în ansamblu era în creştere. În punctul culminant al acestei tendințe ascendente, unui singur tată îi corespundeau aproximativ 16 mame.

Acest tipar genetic corespunde unei combinații de niveluri crescute de căsătorii cu mai multe femei şi concurență acerbă între grupuri. Clanurile agricole în expansiune, filiațiile segmentare şi organizațiile tribale ierarhizate, atunci când cucereau o societate, aveau obiceiul de a ucide sau de a transforma în sclavi toți bărbații din societatea respectivă şi de a lua femeile fertile ca soții, concubine sau sclave sexuale (Heyer et al., 2012; Karmin et al., 2015; Zeng, Aw şi Feldman, 2018). Ca urmare a acestui fenomen, scăderea numărului de tați se observă la început în zone de unde a pornit dezvoltarea agriculturii, anume în Orientul Mijlociu (de ex., în Mesopotamia), precum şi în Asia de Sud şi de Est. Europa, unde agricultura a început să se practice mai târziu, prezintă scăderea cea mai accentuată, atingând punctul minim acum 5 000–6 000 de ani. Populațiile din Anzi,

unde agricultura a început relativ târziu, au început să prezinte această scădere abia acum 2 000–3 000 de ani.

15. Henrich, Boyd şi Richerson, 2012; Scheidel, 2009a, 2009b. Referitor la Curtea Supremă din India, vezi www.ibtimes.co.uk/india-bans-polygamy-muslims -not-fundamental-right-islam-1487356.

16. Aceasta este interpretarea pe care o dau formulei inventate de Craig Jones „problema de matematică a căsătoriei cu mai multe femei”. Pentru poliandrie nu există o problemă conexă de matematică.

17. Fenske, 2015; Field et al., 2016; Marlowe, 2000, 2003, 2005, 2010. Spre deosebire de societățile africane moderne, presupunem că populația nu se află în creştere.

18. Henrich, Boyd şi Richerson, 2012. Acest lucru se aplică societăților la nivel statal, dar nu neapărat societăților de dimensiuni reduse.

19. Vezi materialele suplimentare la Henrich, Boyd şi Richerson, 2012.

20. Imaginea cocoşului este o adaptare a unei fotografii făcute de Muhammad Mahdi Karim, care se poate găsi la commons.wikimedia.org/w/index.php?cu rid=5507626.

21. Beletsky et al., 1995; Wingfield, 1984; Wingfield et al., 1990; Wingfield, Lynn şi Soma, 2001. Tot astfel, bărbătuşii cu mai multe partenere cărora li s-a administrat un implant cu efect de supresie a hormonilor androgeni stau mai mult în cuib şi au grijă de pui.

22. Gettler et al., 2011. Pentru date recente, vezi Grebe et al., 2019.

23. Alvergne, Faurie şi Raymond, 2009; Booth et al., 2006; Burnham et al., 2003; Fleming et al., 2002; Gettler et al., 2011; Gray, 2003; Gray şi Campbell, 2006; Gray et al., 2002; Mazur şi Booth, 1998; Mazur şi Michalek, 1998; Storey et al., 2000.

24. Beletsky et al., 1995.

25. Aceste date sunt preluate din Gettler et al. (2011). Nivelurile de testosteron din timpul după-amiezii reflectă aceeaşi realitate. Cititorii s-ar putea întreba de ce la populația Cebu există doar relații monogame, dat fiind că nu aparțin categoriei WEIRD. Răspunsul se găseşte în PMF. În 1521 d.Hr., exploratorul Fernando Magellan a acostat în Cebu. Cronicarul său relatează că poligamia se practica pe scară largă. Autorul relatării notează că bărbații „îşi pot lua cât de multe soții doresc, dar întotdeauna există o soție principală” (Pigfetta, 2012, loc. 2322). Magellan şi suita lui de preoți s-au apucat imediat să predice mesajul creştin şi să condamne poligamia (Pigfetta, 2012, capitolul 25). După Magellan, au început să sosească în Filipine în secolul al XVI-lea mai multe misiuni catolice. Populația Cebu avea deja o expunere la PMF de cinci sute de ani înainte de sosirea lui Kuzawa şi a echipei sale pentru măsurarea nivelului de testosteron.

26. Gray, 2003; Gray şi Campbell, 2006; Gray et al., 2002; Muller et al., 2009. Trebuie observat că bărbații WEIRD au în general niveluri absolute de testosteron crescute, probabil pentru că sunt bine hrăniți şi trăiesc în medii cu un grad redus de agenți patogeni. În general se crede că ceea ce contează sunt nivelurile relative, nu absolute, de testosteron, fapt ce sugerează că sistemele noastre endocrine sunt calibrate la anumite niveluri (Wingfield et al., 1990).

27. Muller et al., 2009.

28. Sellen, Borgerhoff Mulder şi Sieff, 2000.

29. Betzig, 1992; Harper, 2013.

30. Ellison et al., 2002.

31. Henrich, 2016, capitolul 14.

32. Aceste corespondențe hormonale sunt foarte complexe şi depind în mare măsură de evaluarea subiectivă a situației de către fiecare persoană (Salvador, 2005; Salvador şi Costa, 2009).

33. Pentru studii despre corespondența dintre statut şi testosteron, vezi Booth et al., 2006; Eisenegger, Haushofer şi Fehr, 2011; Mazur şi Booth, 1998. Testosteronul poate îmbunătăți şi controlul mişcărilor şi coordonarea (Booth et al., 2006; Mazur şi Booth, 1998). Pentru cercetări referitoare la vigilența socială şi reducerea fricii, vezi van Honk et al., 2001; van Honk et al., 2005. Pentru schimbări în gradul de sensibilitate la câştiguri şi pierderi, vezi van Honk et al., 2004.

34. Kouri et al., 1995; Pope, Kouri şi Hudson, 2000. Aceste experimente presupun eşantioane de dimensiuni reduse, aşa că se recomandă prudență.

35. În acest experiment au fost implicați atât bărbați, cât şi femei, distribuiți în perechi de acelaşi sex (Mehta, Wuehrmann şi Josephs, 2009). Efectele sunt mult mai puternice în cazul bărbaților, dar apar şi în cazul femeilor. Bărbații cu nivel ridicat de testosteron, reprezentați în Figura 8.4, sunt cei cu unul sau mai multe niveluri peste medie, în timp ce bărbații cu nivel scăzut de testosteron sunt cu unul sau mai multe niveluri sub medie. Datele au fost condiționate şi standardizate separat pentru bărbați şi femei înainte de a fi reprezentate grafic. Din nefericire, eşantionul din acest experiment are dimensiuni reduse (60 de persoane).

36. Date preluate din Mehta, Wuehrmann şi Josephs, 2009.

37. Bos, Terburg şi van Honk, 2010. În acest studiu au fost implicate numai femei. Totuşi, există motive temeinice să credem că aceste efecte psihologice li se aplică şi bărbaților (Bos et al., 2010; Hermans, Putman şi van Honk, 2006; van Honk, Terburg şi Bos, 2011). Pentru mai multe studii referitoare la legătura cu amigdala, vezi Bos et al., 2012.

38. Mehta şi Josephs, 2010; Storey et al., 2000. Un nivel ridicat de testosteron generează un comportament centrat asupra obținerii unui statut proeminent şi, implicit, îi poate determina pe bărbați să-şi asume riscuri financiare mari, cel puțin în anumite condiții (Apicella, Dreber şi Mollerstrom, 2014). Totuşi, aşa cum am subliniat, nu există o relație simplă şi directă între testosteron şi comportamentul riscant în sine, iar eforturile de a confirma această legătură nu sunt omogene (Apicella, Carré şi Dreber, 2015). O altă abordare este aceea de a le administra bărbaților doze de testosteron şi de a-i pune să facă alegeri de ordin financiar. Într-un context care semăna foarte bine cu viața reală, unor tineri li s-a administrat fie testosteron, fie un placebo, după care li s-au oferit o serie de oportunități de a investi bani în perechi de obligațiuni. Bărbații cărora li s-a ridicat artificial nivelul de testosteron au investit cu 46% mai mult în obligațiuni mai riscante – cu oscilații mai mari de preț – în comparație cu cei din grupul placebo (Cueva et al., 2015).

39. Booth, Johnson şi Granger, 1999; Booth et al., 2006; Mazur şi Booth, 1998; Soler, Vinayak şi Quadagno, 2000. Bărbații al căror nivel de testosteron depăşeşte media cu o unitate au cu 28% mai multe şanse de a manifesta un comportament infracțional față de cei cu o unitate sub medie.

40. Ackerman, Maner şi Carpenter, 2016. Căsătoria cu mai multe femei accentuează acut lipsa de egalitate în oportunitățile de găsire a unui partener disponibile pentru „învingători" şi „perdanți". Cercetări referitoare la efectele acestor situații în care „câştigătorul ia totul" converg cu rezultatele prezentate în acest capitol (Becker şi Huselid, 1992; Bothner, Kang şi Stuart E., 2007; Frick şi Humphreys, 2011; Taylor, 2003).

41. Arantes et al., 2013; Block şi Gerety, 1995; Blondel, Lohéac şi Rinaudo, 2007; Cohn, Fehr şi Marechal, 2014; Hanoch, Gummerum şi Rolison, 2012; Khadjavi şi Lange, 2013; Pratt şi Cullen, 2000; Reynolds, 2006; Wichary, Pachur şi Li, 2015.

42. Henrich, Boyd şi Richerson, 2012; Sampson şi Laub, 1993; Sampson, Laub şi Wimer, 2006.

43. Duncan, Wilkerson şi England, 2006; Farrington şi West, 1995; Horney, Osgood şi Marshall, 1995.

44. Jin et al., 2010.

45. Politica propriu-zisă este mai complexă decât limitarea numărului de copii la unul singur pentru fiecare cuplu. De pildă, legea a avut parte de un amendament prin care li se permitea cuplurilor din mediul rural să mai aibă un copil dacă primul era fată. Indiferent de aceste aspecte particulare, ideea este că presiunea de a avea băieți a schimbat raportul numeric dintre sexe.

46. Edlund et al., 2007, 2013.

47. Apariția unei transformări psihologice la bărbații excedentari subliniază forța acestor efecte în două moduri. Mai întâi, în contextul politicii care

permite doar un copil într-o familie, familiile aveau cel mult un moştenitor care să le continue filiaţia, să aibă grijă de părinţii vârstnici şi să continue tradiţiile familiei. În lumina acestor valori foarte preţuite, este posibil ca situaţia să-i fi motivat pe părinţi şi pe bunici să facă tot ce le stătea în putere pentru a asigura sănătatea, căsătoria şi prosperitatea singurului băiat. În al doilea rând, toate acestea s-au petrecut pe fondul unei masive expansiuni economice a Chinei, aşa că locurile de muncă şi şansele la prosperitate au existat din abundenţă. Totuşi, deşi mulţi băieţi aveau să fie mai prosperi economic decât taţii lor, ei s-au confruntat cu o competiţie mult mai dură în cursa pentru găsirea unei partenere. Ambele tendinţe au operat în sensul reducerii frecvenţei infracţionalităţii în rândul bărbaţilor (Edlund et al., 2007, 2013).

48. Efectul bărbaţilor excedentari asupra infracţionalităţii, creat aici de politica copilului unic, este independent de bogăţia provinciilor, numărul locurilor de muncă, nivelul de educaţie, inegalitate, migraţie, poliţie, cheltuieli pentru bunăstarea socială şi structura pe grupe de vârste a populaţiei. Nu este de mirare că există şanse mai mari ca bărbaţii excedentari necăsătoriţi sau, după cum îi numesc cercetătorii din domeniu, „burlaci forţaţi", să obţină servicii sexuale plătite şi să contracteze boli cu transmitere sexuală (Liu, Li şi Feldman, 2012).

49. Antropologi de la mijlocul secolului XX au identificat corelaţia dintre rata crescută a căsătoriilor cu mai multe femei şi nivelul crescut al infracţionalităţii (Bacon, Child şi Barry, 1963; Burton şi Whiting, 1961).

50. Căsătoria monogamă influenţează şi investiţia paternă, nivelul conflictual din interiorul gospodăriei şi organizarea familiilor în moduri care contribuie la îmbunătăţirea sănătăţii şi siguranţei copiilor în comparaţie cu poligamia. (Henrich, Boyd şi Richerson, 2012).

51. Este probabil ca aceste beneficii la nivelul societăţii să fie cel mai relevante în societăţile umane stratificate complexe, în care există comerţ între comunităţi, forţe armate, schimburi comerciale bine dezvoltate şi ocupaţii care necesită un nivel înalt de pregătire. În aceste circumstanţe, norma monogamiei contribuie la succesul concurenţei între grupuri şi se va răspândi de la o societate la alta. Este important de subliniat că monogamia cu valoare normativă nu este favorizată întotdeauna de concurenţa între grupuri (Henrich, Boyd şi Richerson, 2012). În anumite circumstanţe, competiţia între grupuri poate favoriza căsătoria cu mai multe femei (Fleisher şi Holloway, 2004; Sahlins, 1961; White, 1988).

52. Herlihy, 1985.

53. În ciuda faptului că au promovat cu mult zel tabuurile împotriva incestului impuse de Biserică, atât conducătorii din dinastia merovingiană, cât şi cei din dinastia carolingiană au avut mai multe soţii. Carol cel Mare a avut 10 soţii principale şi secundare – cele despre care se ştie, cel puţin.

54. Herlihy, 1995; Todd, 1985.

9. Despre comerţ şi cooperare

1. Pentru citatele din Montesquieu şi Paine, vezi Hirschman, 1982.

2. Henrich, 1997; Henrich şi Henrich, 2007.

3. Pentru o introducere în economia comportamentală, vezi Camerer (2003). Analiza teoretică a jocului porneşte de la premisa că fiecare crede că toți ceilalți sunt persoane raționale, care-şi urmăresc propriul interes.

4. Aceste tipare derivă din studii care implică adulți din afara populației studențeşti din societățile WEIRD (Ensminger şi Henrich, 2014; Henrich et al., 2004). Totuşi, majoritatea experimentelor au fost realizate cu studenți, care fac oferte mai reduse şi sunt în general mai puțin prosociali (Bellemare, Kröeger şi Van Soest, 2008).

5. Interesant, singura persoană care a respins o ofertă de valoare redusă nu a fost un membru al comunității, ci o rudă venită în vizită din Cuzco (Henrich, 2000; Henrich şi Smith, 2004).

6. Henrich, 2000; Henrich şi Smith, 2004.

7. Henrich şi Henrich, 2007; Johnson, 2003; Johnson şi Earle, 2000.

8. Ensminger şi Henrich, 2014; Henrich et al., 2004; 2005.

9. Henrich et al., 2004; Henrich et al., 2005.

10. Ensminger şi Henrich, 2014; Henrich, Ensminger et al., 2010.

11. Pe lângă reproducerea efectului implicării în relații comerciale din Etapa I, Etapa a II-a a reprodus şi tiparele neobişnuite ale rezultatelor obținute de la anumite populații, folosind protocoalele noastre revizuite şi noile experimente. În Noua Guinee, de pildă, am găsit comunități care uneori au făcut oferte de peste 50%, iar alteori au respins acele oferte (Bolyanatz, 2014; Tracer, 2003, 2004; Tracer, Mueller şi Morse, 2014).

12. Adaptare după Henrich, Ensminger et al., 2010. Linia de regresie din această figură este trasată pentru toate aceste puncte de date, cu excepția celor două populații din Noua Guinee. Se pare că în Noua Guinee experimentele noastre au accesat norme sociale referitoare la modul în care sunt tratați alți membri ai comunității, nu echitatea impersonală (Bolyanatz, 2014; Ensminger şi Henrich, 2014; Tracer, 2004; Tracer et al., 2014). Toate analizele publicate includ populații din Noua Guinee (Ensminger şi Henrich, 2014; Henrich et al., 2006; Henrich, Ensminger et al., 2010; Henrich, McElreath et al., 2006), dar eu nu le voi lua aici în calcul, deoarece mă concentrez mai ales asupra echității impersonale.

13. Ensminger şi Henrich, 2014; Henrich, Ensminger et al., 2010. Variabila religiei la nivel mondial nu explică variația ofertelor din Jocul Pedepsirii de către un terț. Credem că știm de ce: vezi materiale suplimentare în Henrich, Ensminger et al. (2010) şi Laurin et al., 2012.

14. Ensminger şi Henrich, 2014; Henrich, 2016.

15. Kosfeld şi Rustagi, 2015; Rustagi, Engel şi Kosfeld, 2010. Când jucătorii au luat decizii, ei ştiau că aveau să fie plătiți pentru una dintre cele două, fie pentru contribuția simultană, fie pentru varianta condiționată următoare. Astfel, au fost motivați să le trateze pe ambele cu seriozitate.

16. Datele sunt preluate din Rustagi et al., 2010.

17. Evident, este posibil să mai fi existat un alt element în oraşe, pe lângă piețe, care a amplificat cooperarea condiționată dintre oameni. În evaluarea acestui element, să luăm în calcul alte două aspecte. Mai întâi, motivul principal pentru care oamenii vin la oraş este de a fi prezenți în zilele de târg. Aşadar, deşi nu activitatea comerțului este cea care acționează pe plan psihologic în cazul de față, zilele de târg continuă să fie elementul de atracție la oraşe. În al doilea rând, efectul piețelor asupra cooperării condiționate se menține şi dacă folosim frecvența cu care oamenii merg la piață în locul apropierii față de aceasta. Alte studii similare din Uganda (Voors et al., 2012) şi China (Tu şi Bulte, 2010) ajung la concluzii de bază similare referitoare la implicarea în activitățile comerciale şi prosocialitatea impersonală. Cu toate acestea, o dovadă în sens contrar a efectului piețelor provine de la Siziba şi Bulte (2012). În două țări africane, intervențiile din exterior au amplificat accesul la piață în comunități selectate aleatoriu. Ulterior, la doi ani după implementarea inițială, cercetătorii au descoperit că nivelul încrederii impersonale nu crescuse. Există mai multe explicații posibile, una simplă fiind că piețelor le-ar putea lua mai mult de doi ani ca să impulsioneze evoluția culturală în direcții noi. Este posibil, de asemenea, ca aceste piețe să fi rămas organizate de schimburi interpersonale, nu impersonale.

18. Am obținut aceste numere din regresia cu variabile instrumentale din Rustagi et al., 2010.

19. Rustagi, Engel şi Kosfeld, 2010.

20. Experimentele cu stimuli pregătitori în care au fost implicați studenți americani arată că piețele pot amplifica prosocialitatea impersonală – în cazul de față, încrederea. Într-o sarcină experimentală, cercetătorii i-au amorsat pe unii dintre subiecți folosind un test lingvistic în care li se cerea să decodifice enunțuri care aveau legătură cu domeniul comerțului şi al schimburilor. Alți participanți au rezolvat un test de decriptare a unor termeni care nu aveau legătură cu domeniul pieței. Ulterior, ambele grupuri au jucat un joc simplu al încrederii. Subiecții expuşi la stimuli care aveau legătură cu domeniul pieței au dat dovadă de un nivel de încredere mai ridicat față de cei cărora nu li se sugerase existența piețelor (Al-Ubaydli et al., 2013).

21. Cercetătorii au analizat impactul psihologic al amorsării subiecților prin stimuli care sugerează „bani”. Banii pot acționa ca un stimul pregătitor pentru „normele pieței”. Printre alte aspecte psihologice, lucrarea de față analizează efectul „stimulilor financiari” asupra prosocialității interpersonale. Aşa cum era de aşteptat, sugestiile referitoare la bani reduc prosocialitatea interpersonală, reducând dorința de întrajutorare, generozitatea, empatia şi sociabilitatea (Vohs, 2015; Vohs, Mead şi Goode, 2006, 2008).

22. Bowles, 1998; Fourcade şi Healy, 2007; Hirschman, 1982.

23. Hirschman, 1982. Istoricul de secol XII William din Malmesbury (1125) nota: „Englezii şi francezii, având un mod de viață mai civilizat, locuiesc în oraşe şi sunt familiarizați cu schimburile comerciale” (Lilley, 2002, p. 78). Cercetările care-şi propun să contrazică teza Doux Commerce nu se pot aplica abordării nuanțate pe care o propun aici (Falk şi Szech, 2013).

24. Plattner, 1989.

25. Pentru schimb în Australia aborigenă în general, vezi McBryde, 1984; McCarthy, 1939; Smyth, 1878; Stanner, 1934. Pentru discuții pe tema comerțului şi a piețelor, vezi Cassady, 1974; Grierson, 1903; Hawk, 2015.

26. Acest citat, bazat probabil pe o relatare a exploratorului cartaginez Hanno, este din Istoriile lui Herodot (Cartea a IV-a).

27. Grierson, 1903; Hawk, 2015; Woodburn, 1982, 1998. O problemă cu studiile arheologice referitoare la comerț este aceea că, în general, ele se bazează pe deplasarea unor obiecte materiale, care poate fi realizată şi prin furt sau expediții de jaf.

28. Cassady, 1974; Grierson, 1903.

29. Pentru o discuție despre transporturi considerabile de mere, vezi Plattner (1989). Bunurile de tip încredere se găsesc pretutindeni şi, în absența normelor internalizate ale pieței sau a relațiilor interpersonale, piețele pentru aceste bunuri ar avea probleme serioase. Să luăm ca exemplu achiziționarea de lapte proaspăt de bivoliță din piețele neoficiale din Delhi şi Uttar Pradesh. Pentru studierea acestor piețe, Devesh Rustagi şi Markus Kroll, colaboratorul său, au început prin a cumpăra câte un litru de lapte de la mai mulți vânzători independenți din mai multe piețe şi au supus aceste mostre la analize de laborator pentru a determina cantitatea de apă conținută. Rezultatul a fost şocant: tot laptele fusese diluat cu apă. Totuşi, cantitatea de apă adăugată varia de la o valoare redusă, de 4%, până la 37%, media diluării fiind de 18% – aşadar, cam o cincime din fiecare litru de lapte era doar apă. După care, pentru a verifica faptul că laptele este un bun de tip încredere, Devesh şi Markus au organizat un concurs între vânzătorii de lapte – maeştri ai furtului prin diluare – în care participanții primeau sume frumuşele dacă reuşeau să evalueze corect procentul de apă adăugată la diverse mostre. Rezultatele au fost clare: nimeni nu a reuşit să evalueze cu precizie dacă se adăugase apă, cel puțin pentru volume sub 40%. Vânzătorii

nu au putut nici măcar să ordoneze mostrele în funcție de gradul de diluare. Rezultatele au fost clare: nimeni nu poate spune cu exactitate dacă s-a adăugat sau nu apă. Aşadar, laptele este într-adevăr un bun de tip încredere (dacă nu cumva se întâmplă să dispui de un laborator dotat modern). În cele din urmă, cei doi cercetători au măsurat onestitatea imparțială a unui număr de 72 de vânzători folosind Jocul Onestității Impersonale, în care oamenii sunt plătiți în funcție de rezultatele obținute la aruncarea unui zar cu şase fețe. Nu este de mirare că vânzătorii de lapte care au mințit mai des cu privire la rezultatele obținute din aruncarea zarurilor au diluat laptele mai mult, confirmând astfel că jocul cu zarurile măsoară exact tipul de comportament care ne interesează pe noi. La fiecare şase rezultate falsificate din cele 40 de aruncări ale zarului, vânzătorii de lapte au mărit procentul de diluare cu câte trei puncte. Este interesant de observat că doar două caracteristici ale vânzătorilor au fost asociate constant cu onestitatea imparțială, aşa cum reiese din acțiunea de diluare a laptelui: participarea la ritualuri şi apartenența la o anumită castă. Vânzătorii care participau mai des la ritualuri diluau laptele într-o măsură mai mică. Spre deosebire de aceştia, membrii castei organizate în clanuri a crescătorilor de animale diluau laptele mai des (Kröll şi Rustagi, 2018).

30. Greif, 2006b, 2006c; Greif şi Tabellini, 2010, 2015.

31. Aubet, 2013; Hawk, 2015. Pentru alt exemplu, vezi lucrarea lui Greif despre negustorii maghrebieni din secolul al XI-lea din bazinul Mării Mediterane (Greif, 1989, 1993, 2006c).

32. Ma, 2004 (p. 269), 2007.

33. Berman, 1983; Greif, 2003, 2006a, 2006b, 2006c; Greif şi Tabellini, 2010, 2015; Hawk, 2015; Ma, 2004; Weber, 1978. Este interesant de observat că, în multe locuri, legile şi procedurile juridice reprezentau o prelungire a credințelor şi practicilor religioase.

34. Faure, 1996; Greif, 2006b, 2006c; Ma, 2004; Rowe, 2002. În regiunile Chinei marcate mai puternic de individualism şi mai puțin de organizarea în clanuri (de pildă, în nord), organizațiile negustoreşti şi ghildele se bazau pe locul de proveniență şi nu pe clanuri, dar tiparele care stăteau la baza lor erau aceleaşi. Dincolo de acest fapt, arhivele istorice şi antropologice indică o mulțime de norme ale schimburilor specifice fiecărui grup, care guvernau tranzacțiile anumitor bunuri şi servicii între grupuri bine delimitate, cum ar fi caste sau grupuri constituite pe criterii profesionale.

35. Berman, 1983; Greif, 2006b, 2006c; Lynch, 2003; Mitterauer şi Chapple, 2010; Moore, 2000; Pirenne, 1952.

36. Bartlett, 1993; Berman, 1983; Lilley, 2002; Pirenne, 1952; Stephenson, 1933.

37. Bosker, Buringh şi Van Zanden, 2013; Stasavage, 2016; Weber, 1958a.

38. Buringh şi Van Zanden, 2009; Cantoni şi Yuchtman, 2014; Greif, 2006b, 2006c; Greif şi Tabellini, 2010; Lopez, 1976. Aveau să mai treacă secole înainte ca Europa să ajungă să depăşească lumea islamică (Bosker et al., 2013). Cu toate acestea, există discuții contradictorii cu privire la anvergura acestor estimări ale urbanizării. Conform anumitor opinii, rata de urbanizare în China este redusă din cauza extinderii zonelor periurbane, mai dense decât cele din Europa (Ma, 2004). Acest aspect nu modifică în nici un fel argumentul meu. Modelul calitativ principal se menține chiar dacă estimările precise sunt variabile.

39. Guiso, Sapienza şi Zingales, 2016; Lynch, 2003.

40. Date preluate de la Bairoch, Batou şi Chevre, 1988. Vezi şi Buringh şi Van Zanden, 2009; Cantoni şi Yuchtman, 2014; Lynch, 2003. Consider că toate aşezările cu mai mult de o mie de locuitori sunt „urbane”, deoarece încerc să surprind procesul în etapele sale incipiente.

41. Bartlett, 1993; Berman, 1983; Bosker et al., 2013; Greif şi Tabellini, 2015; Lilley, 2002; Stasavage, 2016.

42. Bartlett, 1993; Berman, 1983; Lilley, 2002; Stephenson, 1933. Vezi Stephenson, 1933, p. 25, pentru citat.

43. Bartlett, 1993; Berman, 1983; Grierson, 1903; Stephenson, 1933.

44. Berman, 1983.

45. Bartlett, 1993.

46. Stephenson, 1933. De-a lungul disputatei granițe cu Țara Galilor, William FitzOsbern, vărul lui William Cuceritorul, a început să se instaleze şi să acționeze ca noul conte de Hereford. Proaspătul conte a acordat o cartă a drepturilor oraşului Hereford pe baza Legii de la Breteuil, care, la rândul său, se baza pe o cartă obținută din Normandia (Franța), locul său de origine. Noua Lege de la Hereford a început curând să se extindă în Irlanda şi în Țara Galilor, creând zeci de comunități derivate din aceasta.

47. Bartlett, 1993; Berman, 1983; Greif, 2008; Lilley, 2002; Stephenson, 1933; Lynch, 2003.

48. Berman, 1983, p. 379; Stephenson, 1933.

49. Gelderblom, 2013.

50. Schulz, 2019. Un motiv de îngrijorare ar fi că Biserica ar fi putut decide să-şi amplaseze diocezele în locuri care promiteau să aibă un viitor strălucit. Totuşi, scopul Bisericii a fost de a se răspândi pretutindeni şi, în consecință, a profitat de ocazia de a se extinde oriunde a reuşit. Analizele lui Jonathan explică acei factori pe care conducătorii Bisericii i-ar fi putut utiliza în luarea deciziilor, cum ar fi nivelul inițial de prosperitate al unei regiuni (în anul 500

d.Hr.), prezența drumurilor romane şi o multitudine de variabile ecologice şi agricole.

51. Date preluate de la Schulz, 2019.

52. Berman, 1983; Cantoni şi Yuchtman, 2014; Stephenson, 1933. S-a presupus în general că ghildele medievale exercitau control monopolist şi instituiseră taxe de protecție. Dar, pe baza unei analize cantitative a dovezilor disponibile referitoare la legi şi la cartele privilegiilor în Anglia, Richardson (2004) afirmă că impactul monopolist al ghildelor medievale a fost supraestimat. Este esențial să ne amintim că, deşi ghildele puteau controla uneori producția în oraşele de origine, produsele lor trebuiau să continue să concureze cu cele ale unor ghilde similare din alte oraşe. Pentru o perspectivă diferită, vezi Ogilvie, 2019.

53. Bosker et al., 2013; Cantoni şi Yuchtman, 2014.

54. Adaptare după Cantoni şi Yuchtman, 2014.

55. Richardson, 2004.

56. Gibson, 2002; Kosfeld şi Rustagi, 2015; Richardson, 2004; Rustagi et al., 2010. Tinerii necăsătoriți, numeroşi în această societate în care căsătoria cu mai multe femei este o practică, migrează adesea spre oraşe în căutarea unui loc de muncă, dar, în general, rămân ataşați social şi psihologic de rețelele lor de rude din locul de proveniență.

57. Berman, 1983; Clark, 2007a; Lopez, 1976.

58. Benson, 1989; Berman, 1983; Gelderblom, 2013. Specialistul în istoria economiei Avner Greif descrie comerțul între locuri separate de distanțe mari în felul următor: „În asemenea schimburi, decizia unui negustor de a încheia o tranzacție este independentă de reputația personală a partenerului. O asemenea decizie se ia fără a avea informații despre istoricul comportamentului partenerului, fără aşteptări referitoare la schimburi comerciale viitoare şi fără posibilitatea de a face cunoscute eventualele nemulțumiri referitoare la tranzacție altor parteneri comerciali posibili” (Greif, 2006c, pp. 221–222).

59. Gelderblom, 2013; Greif, 2002, 2003, 2006b, 2006c.

60. Berman, 1983; Cantoni şi Yuchtman, 2014; Greif, 2003, 2006b, 2006c.

61. Cantoni şi Yuchtman, 2014; Gelderblom, 2013; Jacob, 2010, pp. 11–12.

62. Benson, 1989; Berman, 1983; Gelderblom, 2013; Greif şi Tabellini, 2015; Ma, 2007. Pentru informații despre activitatea bancară, vezi Rubin, 2017.

63. Jha, 2013.

64. Ahmed, 2009; Durante, 2010; Gelderblom, 2013; Greif şi Tabellini, 2015; Guiso et al., 2016; Jha, 2013; Nunn şi Wantchekon, 2011. Nunn şi Wantchekon (2011) evidenţiază că apropierea de oceane şi de râuri este asociată cu încrederea impersonală pe fiecare continent locuit, cu excepţia Africii. Probabil că această legătură nu apare în Africa din cauza unei combinaţii de elemente: (1) inexistenţa porturilor naturale şi a cursurilor de apă navigabile (Sowell, 1998) şi (2) efectele pe termen lung ale comerţului cu sclavi – în intervalul 1500–1800, apropierea de ocean se traducea în Africa printr-un pericol mai mare de a fi luat sclav. Între timp, în Europa medievală, istoricii au observat că legăturile comerciale „au stimulat o atitudine mai deschisă faţă de negustorii străini şi au concentrat eforturile în sensul adaptării instituţiilor locale la necesităţile lor de afaceri" (Gelderblom, 2013, p. 4). Pentru o confirmare a efectelor instituţiilor istorice şi a evenimentelor asupra psihologiei, vezi Dell, 2010; Grosjean, 2011; Nunn, 2007, 2009; Nunn şi Wantchekon, 2011.

65. Acest fenomen se poate constata în jumătatea nordică a Italiei, unde oraşe-stat libere s-au ridicat din ruinele Imperiului Carolingian spre sfârşitul secolului al IX-lea. Dispunând de acces facil la comerţul din bazinul Mării Mediterane, la invenţii şi instituţii străine, aceste comunităţi au depăşit restul Europei în sfera comerţului, a prosperităţii economice şi a creării de noi forme instituţionale. Totuşi, în anumite cazuri, asociaţiile voluntare au fost constituite din filiaţii patriliniare puternice care au depus jurământ să colaboreze, nu din indivizi sau familii nucleare care s-au hotărât să se unească într-o asociaţie. Acest fapt poate să fi pregătit terenul pentru virulenta reacţie negativă ulterioară din partea unor familii puternice din Italia (Guiso et al., 2016; Jacob, 2010). Efectele care încă stăruie ale instituţiilor bazate pe rudenie pot fi observate în timpul revoluţiei comerciale, când instituţii bazate pe relaţii intensive de rudenie au preluat băncile comerciale din Toscana (Padgett şi Powell, 2012). Totuşi, aceste bănci comerciale, spre deosebire de corespondentele lor Hui din China, au rezistat doar un secol înainte de a fi depăşite de organizaţii mai competitive. Chiar şi după Revoluţia Industrială, clasa întreprinzătoare din Anglia a încercat să-şi consolideze puterea cu ajutorul căsătoriilor între veri (Kuper, 2010).

10. Îmblânzirea concurenţei

1. Bellows şi Miguel, 2006, 2009.

2. Bauer et al., 2014. Aceste studii fac eforturi susţinute de a demonstra că o expunere mai intensă la război este, în esenţă, aleatorie, de aceea există puţine motive de îngrijorare cu privire la faptul că anumite tipare psihologice sau motivaţii i-ar fi condus pe anumiţi oameni împreună cu familiile lor la război. În relatările despre atacurile rebelilor asupra satelor, aşa cum am observat, soldaţii invadau o comunitate şi începeau să tragă la întâmplare, incendiind locuinţele care se nimereau în calea lor. Singura excepţie de la acest comportament par a fi liderii comunităţilor, aceştia fiind vizaţi în mod special.

3. Evident, este posibil ca violența să nu fi fost total întâmplătoare şi să fi existat o planificare ascunsă, motiv pentru care experimentele autentice sunt mai bune decât cele naturale. Aceste chestiuni sunt discutate de Bauer et al., 2016, 2014.

4. Cecchi, Leuveld şi Voors, 2016. Acest studiu, pe cont propriu, n-a demonstrat foarte clar o relație de cauzalitate între război şi procesul decizional. Totuşi, în lumina mai multor direcții convergente de dovezi pentru Sierra Leone, folosesc aici un limbaj cauzal.

5. Bellows şi Miguel, 2006, 2009.

6. Annan et al., 2011; Bauer et al., 2014, 2016; Bellows şi Miguel, 2006, 2009; Blattman, 2009; Buhrmester et al., 2015; Cassar, Grosjean şi Whitt, 2013; Gilligan, Pasquale şi Samii, 2014; Voors et al., 2012; Whitehouse et al., 2014. O parte din aceste studii sugerează că impactul psihologic cel mai puternic al războiului s-ar putea manifesta asupra copiilor, adolescenților şi tinerilor. În 2008, la doar şase luni după ce forțele militare ruse au bombardat Osetia de Sud, echipa noastră a studiat un număr de elevi din Georgia cu aceleaşi jocuri experimentale folosite ulterior în Sierra Leone. Din experimentele noastre reiese că atacul a modificat comportamentul copiilor georgieni încă de la vârste fragede, de la şase ani, în moduri similare celor observate printre adulții din Sierra Leone. Luate împreună, rezultatele studiilor noastre din Georgia şi Sierra Leone, unde mulți dintre participanții la experimentele noastre fuseseră copii în timpul războiului, sugerează că impactul cel mai puternic al războiului se manifestă într-un interval de timp care se deschide în perioada de mijloc a copilăriei şi durează până undeva până la vârsta de 25 de ani (Bauer et al., 2014).

7. Bauer et al., 2014; Henrich, 2016; Henrich, Bauer et al., 2019; Lang, Kratky et al., 2015; Sosis şi Handwerker, 2011.

8. Aceste cifre şi rezultate sunt obținute pe baza informațiilor din Bentzen (2013) şi Bentzen (2019) pentru analize similare care oferă confirmare, folosind un eşantion cuprinzător şi date suplimentare. Bentzen (2019) sugerează că rezultatele nu se susțin în cazul budiştilor.

9. Rezultatele sunt confirmate şi de studii privind efectele anumitor cutremure asupra credințelor religioase (Sibley şi Bulbulia, 2012). Pentru studii care stabilesc legătura dintre furtuni tropicale şi cutremure, pe de o parte, şi motivațiile sociale, pe de altă parte, vezi şi Castillo şi Carter, 2011; Rao et al., 2011; Vardy şi Atkinson, 2019.

10. Henrich et al., 2019.

11. Henrich et al., 2019. Impactul războiului se poate intensifica de-a lungul timpului pe măsură ce oamenii meditează asupra experiențelor lor – reflecție exegetică (Newson, Buhrmester şi Whitehouse, 2016).

12. Cassar et al., 2013; Henrich et al., 2019. Este de remarcat că, în cadrul comunităților dezbinate de violență, cei care au suferit un grad de expunere

la război mai pronunțat manifestau mai multă lipsă de încredere față de consătenii lor (cei din afara membrilor clanurilor) decât față de necunoscuți, chiar şi la un deceniu după stingerea conflictului. Le sunt recunoscător Alessandrei Cassar şi Paulinei Grosjean pentru informațiile de fond care mi-au fost de mare ajutor.

13. Cohen, 1984; Collier, 2007; Morris, 2014; Tilly, 1993; Turchin, 2015.

14. Dincecco şi Onorato, 2016, 2018; Pirenne, 1952; Scheidel, 2019.

15. Dincecco şi Onorato, 2016, 2018; MacFarlane, 2014; Tilly, 1993. Date fiind rezultatele recente referitoare la impactul căsătoriilor din cadrul familiei regale asupra frecvenței conflictelor în Europa după anul 1500 (Benzell şi Cooke, 2016), este posibil ca restricțiile impuse de Biserică privind căsătoria între rude, inclusiv între rude prin alianță, să fi amplificat rata conflictelor în Evul Mediu timpuriu şi matur. Trebuie evidențiat că, după Conciliul IV Lateran şi, mai ales, după apariția protestantismului, aceste constrângeri s-au relaxat.

16. Nu iau în calcul efemera dinastie Qin – aşa se explică folosirea termenului „stabil”.

17. Fukuyama, 2011; Hui, 2005; Levenson şi Schurmann, 1971; Morris, 2014.

18. Date preluate din Dincecco şi Onorato, 2016.

19. Dincecco şi Onorato, 2016, 2018. Aceşti autori au efectuat un spectru larg de analize menite să atenueze îngrijorarea cu privire la faptul că această abordare s-ar putea să nu acopere corespunzător efectele cauzale ale războiului.

20. Martines, 2013.

21. În acest scop, şi-au vândut o parte din terenuri sau le-au folosit ca garanții pentru împrumuturi substanțiale, deşi, în cele din urmă, suveranii au găsit modalități de a strânge impozite (Blaydes şi Paik, 2016). Necesitatea claselor conducătoare de a-şi vinde terenurile, adeseori negustorilor, a ajutat la propagarea campaniei Bisericii împotriva proprietății comune (drepturi de moştenire) şi la consolidarea politicilor sale favorabile proprietății individuale.

22. Blaydes şi Paik, 2016. În mod ideal, ar trebui să avem date despre mobilizarea la război atât a membrilor elitelor politice, cât şi a celor din afara acestor clase, aşa că, în cazul de față, datele despre mobilizarea membrilor claselor conducătoare reprezintă mobilizarea în ansamblu. După cruciade, volumul comerțului din Europa a crescut simțitor, iar oraşe precum Bruges, din regiunea flamandă, au devenit centre importante ale comerțului cu mirodenii, mătase, porțelan şi cu alte mărfuri de lux întâlnite de cruciați în expedițiile lor. Este posibil ca tot cruciații să fi fost cei care au cristalizat ideea de „Europa” sau „lume creştină” ca entitate culturală.

23. Blaydes şi Paik, 2016; Bosker et al., 2013; Cahen, 1970; Dincecco şi Onorato, 2016, 2018; Fried, Ettinger et al., 1994; Hoffman, 2015; Stasavage, 2016. Citatul este preluat din Cahen (1970). Existau teritorii autonome politic care erau oraşe independente în lumea musulmană, dar acestea erau guvernate de emiri, nu de adunări reprezentative sau de parlamente (Bosker et al., 2013).

24. Churchill, 2015. Impactul războiului asupra creării politicilor de impozitare progresivă (Scheve şi Stasavage, 2010) este, probabil, o consecinţă a modului în care războiul ne influenţează psihologia.

25. Aghion et al., 2018; Hoffman, 2015; McNeill, 1982; Stasavage, 2011, 2016.

26. Kroszner şi Strahan, 1999. În 1994, acest proces la nivelul statului a avut drept rezultat Legea privind activitatea bancară şi eficienţa filialelor Riegle-Neal, prin care au fost eliminate toate restricţiile referitoare la deschiderea de sucursale în orice stat de pe teritoriul SUA.

27. Nelson şi Winter, 1985; Richerson et al., 2016. Se ştie foarte clar că firmele se copiază una pe alta (Davis şi Greve, 1997; Shenkar, 2010). Experimentele arată felul în care comportamentul prosocial se poate răspândi prin intermediul reţelelor sociale (Fowler şi Christakis, 2010).

28. Francois et al., 2011, 2018.

29. Le mulţumesc lui Patrick Francois şi lui Thomas Fujiwara că mi-au pus la dispoziţie datele pe care le-au avut la dispoziţie (Francois et al., 2011, 2018).

30. Francois et al., 2011, 2018.

31. Avem motive temeinice să credem că oamenii sunt adaptaţi la interacţiunile de frecvenţă joasă şi chiar la cele singulare, pe baza cunoştinţelor despre mediul nostru de viaţă ancestral (Chudek, Zhao şi Henrich, 2013; Fehr şi Henrich, 2003; Henrich, 2016).

32. Le mulţumesc lui Patrick Francois şi lui Thomas Fujiwara că mi-au furnizat datele lor (Francois et al., 2011).

33. Rezultatele prezentate de echipa lui Patrick nu se datorează creşterilor veniturilor generate de concurenţa între grupuri (Francois et al., 2011). De fapt, pe baza analizelor lor, majorarea veniturilor nu implică o creştere a nivelului încrederii (Francois, Fujiwara şi van Ypersele, 2018).

34. Bornstein şi Benyossef, 1994; Bornstein, Budescu şi Zamir, 1997; Bornstein, Gneezy şi Nagel, 2002; Puurtinen şi Mappes, 2009; Sääksvuori, Mappes şi Puurtinen, 2011.

35. Francois et al., 2011; Peysakhovich şi Rand, 2016.

36. Muthukrishna et al., 2017.

37. Shleifer, 2004. Evident, salariile directorilor executivi sunt influențate de multe procese (Murphy, 2013; Murphy şi Zabojnik, 2004).

38. Greenwood, Kanters şi Casper, 2006; Newson et al., 2016; Wann, 2006; Wann şi Polk, 2007.

39. Finke şi Stark, 2005; Norris şi Inglehart, 2012.

40. Berman, 1983; Cantoni şi Yuchtman, 2014; de la Croix, Doepke şi Mokyr, 2018; De Moor, 2008; Ekelund et al., 1996; Epstein, 1998; Gelderblom, 2013; Greif, 2006c; Greif şi Tabellini, 2015; Kleinschmidt, 2000; Lynch, 2003; McNeill, 1982; Mokyr, 2013; Serafinelli şi Tabellini, 2017; Van Zanden, 2009a, 2009b.

41. Andersen et al., 2017; Mokyr, 2002; Van Zanden, 2009.

42. Van Zanden, 2009a, 2009b, Tabelul 2.

43. Andersen et al., 2017; Donkin, 1978; Herbermann et al., 1908; Mokyr, 2002; Woods, 2012. Vezi şi en.wikipedia.org/wiki/Cistercians. Referitor la declinul cistercienilor: există anumite indicii că cistercienii, dar mai ales frații laici, au început probabil să se înfrupte mai des decât ar fi trebuit din cantitățile generoase de vin pe care le produceau (Gimpel, 1976). Întocmai ca în cazul urbanizării şi al piețelor, dezvoltarea mănăstirilor s-a accelerat în Evul Mediu. Totuşi, extinderea rapidă a ordinului între secolul al X-lea şi al XII-lea nu a avut loc în mediul urban, ci în mediul rural. Cistercienii preferau terenuri aflate în stare sălbatică şi ajungeau adesea în zone mlăştinoase îndepărtate. Astfel, aceste noi mănăstiri nu sunt doar un fenomen care însoţeşte urbanizarea şi comerțul. În schimb, înmulțirea acestor asociații voluntare este determinată de aceeaşi cauză: schimbările sociale şi psihologice înfăptuite de Biserică. Se evidențiază faptul că, deşi răspândirea mănăstirilor n-a avut loc în paralel cu dezvoltarea oraşelor, a avut intensitate maximă în regiuni aflate multă vreme sub influența Bisericii, unde schimbările de bază în organizarea familiei avuseseră loc.

44. Weber, 1958b. În afară de mănăstiri, concurența a avut loc şi între parohii. Europenii Evului Mediu, mobili locativ şi relațional, se transferau dintr-o parohie într-alta, în funcție de preferințe (Ekelund et al., 1996).

45. Richardson, 2004, 2005; Richardson şi McBride, 2009. Religia a jucat un rol major în viața ghildelor (Ogilvie, 2019).

46. Datele despre ghilde sunt preluate din Baza de date a ghildelor din Anglia, realizată de Gary Richardson („Database English Guilds", 2016). Datele despre universități sunt preluate din Verger (1991).

47. Berman, 1983; Cantoni şi Yuchtman, 2014; Huff, 1993; Van Zanden, 2009; Verger, 1991; Woods, 2012.

48. Berman, 1983; Huff, 1993; Verger, 1991. Se pare că europenii medievali au dobândit, recombinat şi reinterpretat unele dintre elementele constitutive esenţiale ale universităţii – ca instituţie – de la societăţile islamice şi, în cele din urmă, de la cele din Asia Centrală (Beckwith, 2012). Precum corespondentele lor din lumea islamică, universităţile din China premodernă nu s-au bucurat niciodată de gradul de independenţă al celor din Europa (Hayhoe, 1989).

49. Lynch, 2003.

50. Alvard, 2011; Barnes, 1996; Tuzin, 1976, 2001. Codul Tambaran al populaţiei Ilahita, de exemplu, prevedea concurenţa între grupuri rituale sub forma întrecerilor de cultivare a ignamelor. În toată această regiune, fermierii se întreceau de multă vreme ca să stabilească cine creştea cele mai mari şi mai lungi igname care trăgeau greu la cântar. În Ilahita, această concurenţă în domeniul creşterii ignamelor s-a transformat într-un sport de echipă, care avea loc între grupuri rituale, nu între clanuri. Munca se făcea în echipe, iar experienţa competiţiei probabil că ajuta la creşterea solidarităţii între membrii grupurilor rituale. Având în vedere că aceştia proveneau din clanuri diferite, este posibil ca spiritul competiţiei să fi consolidat legăturile personale dintre clanuri, conferind mai multă forţă întregii comunităţi Ilahita.

51. Greif şi Tabellini, 2015; Liangqun şi Murphy, 2006; Peng, 2004.

52. Goetzmann şi Rouwenhorst, 2005; Stringham, 2015.

53. Christmas, 2014; Hofstadter, 1969. Noi asociaţii religioase s-au dezvoltat exploziv pe întregul teritoriu al Europei în secolul al XVI-lea. Se purtau războaie, se distrugeau mănăstiri, iar comunităţile unde existau credinţe religioase diferite erau măcinate de conflicte interne. Cu toate acestea, în 1682, quakerul William Penn a obţinut de la regele Angliei permisiunea de a înfiinţa o colonie în Pennsylvania. Fiind quaker, ar fi putut fonda un stat teocratic, aşa cum făcuseră unii puritani în New England. În schimb, el a elaborat o cartă a libertăţilor pentru noua lui colonie care, printre alte drepturi de bază, garanta şi libertatea religioasă. Philadelphia şi-a deschis curând braţele pentru un număr mare de nou-veniţi – quakeri, evrei, catolici, hughenoţi, membri ai comunităţii Amish şi luterani (un grup care cunoştea bine diverse meşteşuguri) –, aşa că a înflorit economic, depăşindu-şi mai puţin toleranţii rivali nord-americani.

54. Harris, 1998, p. 190; MacFarlane, 2014; www.baseball-reference.com/bullpen/origins_of_baseball.

11. Mentalităţi de piaţă

1. Citat în Smith, 1997, p. 17.

2. Boerner şi Severgnini, 2015; Cipolla, 1977; Dohrn-van Rossum, 1996; Thompson, 1967.

3. Levine, 2008; Levine şi Norenzayan, 1999. Ara şi Bob au găsit şi a treia modalitate de a măsura economisirea timpului. Au ales la întâmplare 15 bănci din fiecare oraş şi au comparat timpul afişat de ceasul public al fiecărei bănci cu timpul standard („corect"). Aceasta le-a permis să calculeze o medie a abaterii temporale pentru fiecare oraş. Ideea este că, dacă oamenii sunt mai bine acordaţi psihologic la timpul marcat de ceas şi dacă sunt mai atenţi la felul în care-şi petrec fiecare minut, atunci îşi vor potrivi ceasurile cu mai multă atenţie şi le vor corecta mai des abaterile. La Zürich şi la Viena, media abaterii temporale a fost de cel mult 25 de secunde, în timp ce la Atena şi Jakarta, ceasurile erau dereglate cu 2–3 minute şi jumătate. În corelarea acestor diferenţe cu alte aspecte psihologice, reluarea analizei mele scoate în evidenţă faptul că la populaţiile cu un caracter individualist mai pronunţat s-a constatat o abatere temporală mai redusă, în concordanţă cu atenţia faţă de utilizarea timpului. Am descoperit, totodată, că societăţile mai stricte (mai atente faţă de respectarea normelor) au dat dovadă de o abatere temporală mai mică. Stricteţea psihologică este amplificată de un mare număr de factori, printre care se numără tradiţia relaţiilor strânse de rudenie (capitolul 7), precum şi de dezastre ecologice şi războaie. Astfel, legăturile cu variaţia psihologică şi istorică sunt complexe.

4. Levine şi Norenzayan, 1999.

5. Cipolla, 1977; Dohrn-van Rossum, 1996; Kleinschmidt, 2000; Richardson, 2004, pp. 19–20. În şcolile care s-au înmulţit ca o consecinţă a Reformei (1517, vezi Preludiu), începutul şi finalul zilei erau adesea marcate de clopote, conectate la ceasuri mecanice. Profesorii şi institutorii aveau obiceiul de a întoarce clepsidre când îşi începeau orele. O perspectivă mai precisă asupra timpului apare şi în instrucţiunile scrise pentru procesele de producţie. La începutul secolului al XII-lea, reţeta pentru producerea aurului folosit la ilustrarea manuscriselor de carte specifica faptul că minereul trebuia măcinat într-o moară între „două şi trei ore". La începutul secolului al XV-lea, specificaţii temporale se întâlnesc tot mai des şi sunt tot mai precise. O reţetă pentru praful de puşcă, de pildă, specifică faptul că sulful, salpetrul şi clorura de amoniu trebuie amestecate deasupra unei flăcări timp de treizeci de minute (Dohrn-van Rossum, 1996, pp. 307–308).

6. Boerner şi Severgnini, 2015; Dohrn-van Rossum, 1996.

7. Thompson, 1967, pp. 58–59. Pentru cercetări referitoare la percepţia timpului în diferite societăţi, vezi Boroditsky, 2011.

8. Bourdieu, 1990, p. 222; Hallowell, 1937; Levine, 2008; Thompson, 1967, pp. 58– 59; nobaproject.com / modules / time-and-culture.

9. www.franklinpapers.org / franklin / framedVolumes.jsp.

10. Smith, 2015.

11. de Vries, 1994, 2008; Glennie şi Thrift, 1996; Thompson, 1967.

12. Alonso, 2013; Cooperrider, Marghetis şi Núñez, 2017; Dehaene et al., 2008; Droit-Volet, 2013; Glennie şi Thrift, 1996; Han şi Takahashi, 2012; Takahashi, 2005; Takahashi et al., 2009. Weber (1958b) a evidenţiat importanţa timpului măsurat de ceas în discuţia lui despre protestantism şi capitalism.

13. de Vries, 1994, 2008; Doepke şi Zilibotti, 2008; Voth, 1998.

14. de Vries, 2008; Voth, 1998.

15. Bhui şi Henrich, 2019. N-am găsit nici o legătură între munca plătită şi timpul total de lucru al femeilor din aceste societăţi de dimensiuni reduse, deşi am descoperit că femeile lucrau mai mult decât bărbaţii.

16. de Vries, 1994, 2008; Glennie şi Thrift, 1996; Henrich, 1997; Pettegree, 2015; Sahlins, 1998; Thompson, 1967.

17. Clark, 1987. Tipare similare apar în cazul recoltelor din Anglia (Clark, 1987) şi Franţa (Grantham, 1993). O altă posibilitate ar fi că oamenii au început să se hrănească mai bine de-a lungul timpului, în parte datorită creşterilor substanţiale de calorii disponibile din noile culturi, cum ar fi porumbul sau cartoful (Nunn şi Qian, 2011).

18. Andersen et al., 2017; Donkin, 1978; Gimpel, 1976; Woods, 2012.

19. Datele sunt preluate de la Donkin, 1978. Îi sunt recunoscător lui Jeanet Bentzen că mi-a pus la dispoziţie datele obţinute de echipa ei.

20. Andersen et al., 2017. Am vrut să verific unele aspecte ale analizei lui Andersen et al., prin urmare echipa mea de laborator a obţinut datele. La acestea am adăugat informaţii detaliate despre amplasarea mănăstirilor aparţinând mai multor ordine, altele decât cel cistercian, printre care ordinul monastic de la Cluny, cel dominican şi cel franciscan. Aceasta ne-a dat posibilitatea să comparăm „efectele cisterciene” cu cele create de mănăstirile altor ordine monastice. Când am efectuat controlul statistic pentru prezenţa mănăstirilor din alte ordine decât cel cistercian, impactul cistercienilor s-a intensificat. Mai mult, deşi călugării necistercieni au avut efecte pozitive uşoare asupra modului de raportare a oamenilor la munca serioasă, acestea au fost aproape nesemnificative în comparaţie cu cele ale cistercienilor, şi ne-am putut da seama că nu sunt nule abia când ne-am concentrat exclusiv asupra catolicilor. În acest caz, efectul cistercian a fost de 23 de ori mai puternic decât efectul altor ordine monastice. În al doilea rând, pentru Europa am folosit o proiecţie de tip Albers, conică, de suprafaţă egală, în loc de proiecţia Robinson, folosită de Andersen. Aceasta oferă o estimare mai precisă a configuraţiei geografice a fiecărei regiuni. În ansamblu, reluarea analizei întreprinse de noi confirmă rezultatele obţinute de Andersen et al. Îi mulţumesc lui Cammie Curtin pentru contribuţia sa.

21. Efectele gândirii influențate de implicarea în relațiile comerciale asupra efortului depus în timpul muncii au fost de asemenea explorate prin amorsarea în mod inconştient cu stimuli referitori la „comerţul” impersonal. Amorsarea oamenilor cu ajutorul banilor, mai ales lichizi, este o metodă simplă de a ne activa psihologia comercială şi de a-i studia efectele. Configurația de bază în experimente care presupun amorsarea prin stimuli de ordin financiar este următoarea: participanții sunt distribuiți aleatoriu fie (1) într-un context în care manevrează bani, văd imagini cu bani sau decodifică expresii referitoare la bani, fie (2) într-un context de control în care fac ceva asemănător cu ce au făcut în context experimental, dar fără indicii monetare sau comerciale. După aceea, participanților li se încredințează o sarcină dificilă, iar experimentatorii evaluează cât timp se concentrează asupra sarcinii respective, cât de eficient lucrează şi cât de bine se descurcă în ansamblu. Trebuie să subliniem că oamenii nu sunt plătiți pentru eficiența îndeplinirii sarcinii experimentale, ci doar li se aduce aminte în unele condiții de existența banilor. Rezultatele sunt în general omogene: când studenți din țări foarte diferite, cum ar fi Statele Unite, India, Italia şi Turcia, au fost pregătiți cu stimuli referitori la bani, au lucrat mai mult, mai rapid şi au depus mai mult efort decât în situația (de control) în care nu li se sugera existența banilor. Nu trebuie să ne mire că au avut rezultate mai bune la toate aceste sarcini experimentale. Aceleaşi rezultate au fost obținute în cadrul experimentelor în care subiecții erau copii, ceea ce sugerează că aceste efecte culturale au rădăcini adânci (Gasiorowska et al., 2016; Vohs, 2015; Vohs et al., 2006, 2008).

22. Salali şi Migliano, 2015. Deniz a mai descoperit că fermierii Bantu care locuiau în acelaşi oraş au aşteptat cele cinci cuburi aproximativ în 58% din ocazii, ceea ce îi face puțin mai răbdători decât vânătorii-culegători BaYaka din oraşe. Această observație susține, de asemenea, ideea că activitățile agricole, mai ales anumite tipuri ale acestora, pot fertiliza terenul psihologic pentru anumite tipuri de instituții – cum ar fi bănci şi conturi de economii – prin încurajarea unei capacități sporite de a amâna satisfacerea unei dorințe (Galor şi Özak, 2016).

23. Godoy et al., 2004; Reyes-Garcia et al., 2007; Salali şi Migliano, 2015; Tucker, 2012. Un alt studiu demonstrează o creştere a nivelului de răbdare printre imigranții veniți în Statele Unite din fostul bloc sovietic. Cu cât aceştia au fost mai mult în contact cu spațiul cultural WEIRD, cu atât au devenit mai răbdători, chiar şi după ce s-au întors acasă (Klochko, 2006).

24. Clark, 2007a; Elias, 1981; Pinker, 2011.

25. Clark, 2007a. Aici este vorba despre aspecte mai puțin evidente, deoarece ratele dobânzilor reprezintă doar estimări indirecte (Clark, 1987, 2007a). Într-o economie agricolă preindustrială în care rata inflației este scăzută, unde aproape toată averea din care se poate obține profit constă din terenuri, ratele dobânzilor pot fi estimate pe baza veniturilor obținute din exploatarea terenurilor şi a arendelor. De exemplu, dacă un teren poate fi vândut cu o mie de dolari şi poate produce o sută de dolari anual din vânzarea recoltelor, să zicem, atunci rata estimată a dobânzii este 10%. Tot

astfel, o arendă este similară unui împrumut: îți dau 100 de dolari, iar tu îți aduci terenul ca garanție şi promiți să-mi plăteşti un dolar pe an de acum înainte. În cadrul acestei înțelegeri, rata anuală a dobânzii este evaluată la 1%. Pentru o discuție relevantă, vezi faculty.econ.ucdavis.edu/faculty/gclark/ecn110a/readings/chapter9.pdf.

26. Clark, 2007a; Eisner, 2001, 2003. Pentru a analiza modul în care au fost realizate aceste calcule, vezi Clark, 1987, 2007a. Am făcut o medie a estimărilor ratelor dobânzilor atât pe baza veniturilor obținute din exploatarea terenurilor, cât şi din arende, şi am omogenizat curbele cu ajutorul unei medii a şapte estimări.

27. Clark, 2007a; Dohmen et al., 2015. Clark sugerează că aceste schimbări psihologice se datorează probabil unor schimbări genetice, dar lasă deschisă şi posibilitatea că ar fi vorba despre cultură (Clark, 2007b). În sens invers, mai multe direcții convergente de argumentare sugerează că, de fapt, evoluția culturală este cea care joacă un rol fundamental aici. Mă ocup de posibila influență a culturii asupra genelor în ultimul capitol.

28. Clark, 2007a; Rubin, 2017; Van Zanden, 2009. Datele referitoare la rata dobânzii ajung până în 2001, dar, datorită mediei mobile, anul final din reprezentarea grafică este 1974.

29. Arantes et al., 2013; Block şi Gerety, 1995; Blondel et al., 2007; Casey et al., 2011; Cohn et al., 2014; Dohmen et al., 2015; Godoy et al., 2004; Hanoch et al., 2012; Khadjavi şi Lange, 2013; Mischel et al., 1989; Pratt şi Cullen, 2000; Reyes-García et al., 2007; Reynolds, 2006; Wichary et al., 2015.

30. Blattman, Jamison şi Sheridan, 2016; Squires, 2016. 31. Eisner, 2001, 2003.

31. Eisner, 2001, 2003.

32. Eisner, 2001, 2003; Elias, 1981; Lopez, 1976, p. 124.

33. Hirschman, 1982, p. 1465.

34. Unii ar putea argumenta că această modificare a nivelului răbdării şi autocontrolului a fost determinată de o schimbare în strategiile istoriei vieții oamenilor. Dacă acest lucru ar fi adevărat, ne-am aştepta ca în rândul elitelor să fie rate scăzute ale violenței, întrucât au beneficiat de hrană îndestulătoare. Dar lucrurile nu au stat aşa. Membrii claselor dominante au continuat să se dueleze până în secolul al XIX-lea şi, aşa cum am observat anterior, nu făceau investiții financiare pe termen lung. În schimb, atât diminuarea violenței, cât şi investițiile pe termen lung şi-au avut originea în clasa de mijloc orăşenească: artizani, negustori, bancheri, avocați, funcționari publici şi contabili (Appiah, 2010; Doepke şi Zilibotti, 2008; Pinker, 2011).

35. Heine şi Buchtel, 2009; Smaldino, 2019.

36. Barth, 1965; Carneiro, 1987; Hallpike, 1968; Henrich şi Boyd, 2008; Moll-Murata, 2008; Prak şi Van Zanden, 2013; Roy, 2013. În India secolului al XVIII-lea, într-una dintre multele descrieri similare citim următoarele: „(...) Indienii nu urmează metoda educațională superficială şi generală în care copiii sunt tratați de parcă toți ar fi destinați aceluiaşi viitor şi pregătiți pentru aceleaşi îndatoriri; membrii fiecărei caste sunt pregătiți din copilărie pentru ce urmează să devină în timpul vieții adulte" (Roy, 2013, p. 74). Între timp, în perioada târzie a Imperiului Chinez, ocupațiile urbane au rămas asociate cu anumite locuri de proveniență sau clanuri de origine (Moll-Murata, 2013; Winter, 2013).

37. de la Croix et al., 2018; Lopez, 1976; Mokyr, 2002.

38. MacFarlane, 1978; Van Zanden şi De Moor, 2010; Winter, 2013.

39. Smaldino et al., 2019.

40. Psihologii nu se pot pune de acord cu privire la natura şi la originile personalității, aşa că eu caracterizez aici o perspectivă des întâlnită, dar nu universală (Heine, 2016; Ross şi Nisbett, 1991). Un studiu care s-a ocupat de adulți, care nu erau studenți, nu a reuşit să evidențieze configurația de personalitate WEIRD-5 în eşantioane din Ghana, Kenya, Sri Lanka, Yunnan, Laos, Vietnam, Filipine, Columbia, Macedonia, Serbia şi Georgia (Laajaj et al., 2019). Cu toate acestea, în aceeaşi lucrare s-a putut identifica setul de trăsături WEIRD-5, când au fost folosite eşantioane online selectate cu atenție pentru ilustrarea caracteristicilor respective. Participanții la studiul online erau tineri cu un nivel ridicat de instrucție şi cunoscători de limbi străine – germană, olandeză, engleză sau spaniolă –, chestionarul fiind disponibil doar în limbile respective. Componența eşantionului a fost şi mai puternic influențată datorită faptului că participanții s-au implicat în experiment pentru că erau interesați să se cunoască mai bine şi să afle mai multe despre personalitățile lor, ceea ce reprezintă o trăsătură culturală WEIRD, asociată cu individualismul şi construită cu ajutorul proceselor pe care le descriu aici. Când cercetătorii îşi selectează eşantioanele din populații care au acces nelimitat la diverse nişe sociale şi ocupații, atunci pot obține setul WEIRD-5. Pentru un studiu valoros referitor la variația personalității în funcție de răspândirea geografică, vezi Obschonka et al., 2018; Rentfrow et al., 2017.

41. Heine şi Buchtel, 2009; Schmitt et al., 2007.

42. Gurven et al., 2013; Gurven et al., 2009. Două critici frecvente care i se aduc cercetării întreprinse de Gurven sunt următoarele: (1) trăsăturile din setul WEIRD-5 sunt foarte uşor de moştenit genetic şi (2) animale din afara speciei umane prezintă o structură a personalității de tip WEIRD-5. Primul punct reprezintă o inabilitate des întâlnită de a nu recunoaşte că multe abilități dobândite exclusiv din mediul cultural, precum baschetul şi privitul la televizor, sunt de asemenea foarte uşor de moştenit genetic (Hatemi et al., 2015; Plomin, Defries şi McLearn, 2000; Plomin et al., 2016). Evident, genele creează o multitudine de influențe prin multe căi indirecte, dar existența

acelor căi depinde de instituții, ecologie şi mulți alți factori. Referitor la animale, nu pot spune că aş fi găsit până acum dovezi convingătoare ale existenței setului de trăsături WEIRD-5 care să nu poată fi explicate cu ajutorul programatorilor umani din societăți urbane marcate de diversitate profesională (Weiss et al., 2012). Evident, aceasta nu înseamnă că animalelor le lipsesc trăsăturile dispoziționale de un fel sau altul, cum ar fi căutarea noutății sau dorința de asociere. Acest fenomen al personalităților proiectate de observator li se aplică şi oamenilor. Într-un studiu efectuat în comunitatea Ache din Paraguay în care oamenii îşi obțin hrana din cultivarea de plante şi din ce le oferă natura, atunci când reprezentanții comunității Ache au făcut ei înşişi inventarul obişnuit de trăsături de personalitate, setul WEIRD-5 nu a ieşit în evidență. Cu toate acestea, când antropologul care lucrase îndeaproape cu membrii acestei comunități timp de 30 de ani i-a evaluat folosind acelaşi inventar de trăsături, setul WEIRD-5 a ieşit pe deplin în evidență (Bailey et al., 2013).

43. Gurven et al., 2013. Trebuie subliniat că, atunci când au vorbit despre provocările activității lor, echipa lui Gurven a observat efortul pe care l-au depus participanții din populația Tsimane' pentru înțelegerea terminologiei care se referă la „dispoziții" din setul standard de trăsături de personalitate. Se pare că membrii acestei populații pur şi simplu nu se gândesc la caracteristicile transcontextuale la fel cum o fac reprezentanții națiunilor WEIRD. În consecință, când li se administrează întrebări referitoare la acelaşi set de trăsături de personalitate, răspunsurile lor variază mai mult decât ale respondenților din popoarele WEIRD – dar aceasta se poate datora faptului că oamenii nu apreciază caracterul constant în timp şi în contexte diferite la fel de mult precum popoarele WEIRD.

44. Lukaszewski et al., 2017. Este important de observat că societățile WEIRD se situează sub linie în Figura 11.4 – uitați-vă la romburile negre. Aceasta sugerează că există ceva, dincolo de nivelul actual de urbanizare şi de diversitate ocupațională, care s-ar putea să reducă nivelul interdependenței dimensiunilor personalității. O posibilitate ar fi pur şi simplu că aceste regiuni cu un caracter WEIRD foarte pronunțat au o istorie mai îndelungată de urbanizare extinsă, mobilitate relațională şi diversitate profesională – astfel încât evoluția culturală a avut mai mult timp la dispoziție să modeleze configurațiile de personalitate în aceste populații. Este interesant de observat că legătura dintre anumite perechi de dimensiuni ale personalității creşte mai rapid odată cu scăderea urbanizării, față de legătura dintre alte dimensiuni. Pe măsură ce urbanizarea se diminuează, dimensiunea amabilității, a conştiinciozității şi a deschiderii pare să fuzioneze mai rapid decât dimensiunea caracterului extravertit sau nevrotic. Aceste rezultate sunt şocante deoarece, aşa cum am menționat, aceste studii nu au inclus eşantioane aleatorii de adulți din fiecare țară. În schimb, majoritatea acestor eşantioane cuprindeau studenți din mediul citadin. Dacă, în schimb, am constitui aceste eşantioane aleatoriu, cred că rezultatele ar fi şi mai radicale.

45. Îi mulțumesc lui Mike Gurven că mi-a pus la dispoziție aceste date (Lukaszewski et al., 2017). Aici, pentru Europa medievală, calculez ratele

urbanizării pe baza procentului populației din orașe cu peste 10 000 de locuitori (în loc de peste 1 000 de locuitori, ca în Figura 9.5) pentru a le face comparabile cu estimările contemporane ale ratelor urbanizării.

46. Choi, Nisbett și Norenzayan, 1999; Morris și Peng, 1994.

47. Marlowe, 2010; Woodburn, 1982, 1998, p. 54, 2016.

48. Apicella, Azevedo et al., 2014.

49. Apicella, Azevedo et al., 2014; Plott și Zeiler, 2007.

50. Harbaugh, Krause și Vesterlund, 2001; Maddux et al., 2010; Morewedge și Giblin, 2015.

51. Smith et al., 2018; Woodburn, 1998.

12. Lege, **știință și** religie

1. Tocqueville, 1835, p. 279.

2. Rockmore et al., 2017.

3. Pinker, 2018.

4. Pentru exemple, vezi MacFarlane, 1978, 2014; McCloskey, 2007; Tierney, 1997.

5. Bartlett, 1993; Berman, 1983; Lilley, 2002; Stephenson, 1933; Tierney, 1997.

6. Tierney, 1997, p. 76.

7. Boswell, 1988; Burguière și Klapisch-Zuber, 1996; Gellhorn, 1987; Greif și Tabellini, 2015; Lape, 2002; Slingerland, 2008, 2014. Tot astfel, rudele oficialilor chinezi primeau pedepse în funcție de rangul oficialului respectiv și de gradul de rudenie cu făptașul. Evident, aceste abordări părtinitoare se mai întâlnesc în societățile WEIRD din zilele noastre, dar nu se înscriu în legea formală și nu sunt acceptate pe scară largă. Precum tații chinezi, tații din Antichitatea greacă și romană dețineau drept de viață și de moarte asupra copiilor lor, putând să-i abandoneze sau chiar să-i vândă ca sclavi (Boswell, 1988; Burguière și Klapisch-Zuber, 1996; Lape, 2002). Pentru a lua cunoștință de o perspectivă nemediată asupra modului de gândire chinez la începutul secolului XX, vezi Yutang, 1936.

8. Evident, Părinții Fondatori au avut de luptat cu niște neconcordanțe izbitoare, printre care se numără și participarea lor la instituția sclaviei. Dar această contradicție i-a deranjat atât pe ei, cât și pe mulți alți gânditori analitici, ceea ce reprezintă un fapt crucial. Erau conștienți că trebuia găsită

o soluție, fie prin abolirea sclaviei, fie prin definirea sclavilor drept un alt tip de ființe, neîncadrându-se astfel în sfera adevărurilor evidente despre drepturile inalienabile. Gânditori mai puțin analitici nu sunt deranjați într-o măsură la fel de mare de contradicțiile în sfera categoriilor (Buchtel şi Norenzayan, 2008; Ji, Nisbett şi Su, 2001; Nisbett, 2003).

9. Tierney, 1997, p. 56.

10. Berman, 1983; Tierney, 1997. Berman (1983, p. 195) notează următoarele: „Aşa cum Dumnezeu domneşte prin lege, tot astfel autoritățile ecleziastice şi seculare, instituite de El, pot decreta principii legale şi pot impune sancțiuni potrivite şi compensații pentru încălcarea lor. Aceste autorități nu au acces nemijlocit la sufletul omenesc, aşa cum are Dumnezeu, dar pot găsi metode asemănătoare de a-i imita judecata".

11. Barrett et al., 2016; Curtin et al., 2019.

12. Berman, 1983, p. 150.

13. Berman, 1983, capitolele 3 şi 4; Tierney, 1997. Berman scrie: „Pe de o parte, romanii nu foloseau cazuri pentru a ilustra principii sau pentru a le testa, luând distanță pentru a le vedea cum funcționează. Pe de altă parte, ei îşi reduceau cazurile la principii care ilustrau aplicarea legii, netratându-le în toată complexitatea lor (...)" (Berman, 1983, p. 139).

14. Nisbett, 2003; Yutang, 1936. Pentru a-mi explica punctul de vedere, să ne oprim asupra celebrei dileme despre magistrat şi mulțimea înfuriată: „Se ştie că un membru necunoscut al unui grup etnic este autorul unei crime care a avut loc într-un oraş. Având în vedere că oraşul are o istorie de conflicte etnice violente şi de mişcări de protest, şeful poliției şi judecătorul sunt conştienți că, dacă nu găsesc imediat un vinovat şi nu-l pedepsesc fără întârziere, locuitorii oraşului vor declanşa proteste antietnice care vor provoca pagube materiale extinse ale căror victime vor fi membrii grupului etnic, ducând la un mare număr de morți şi de răniți în rândul comunității respective (...) Şeful poliției şi judecătorul se confruntă cu o dilemă. Ei îl pot acuza şi condamna pe domnul Smith, un membru nevinovat al grupului etnic, pentru a preîntâmpina mişcările de protest, sau pot continua cercetările pentru stabilirea vinovatului, permițând astfel declanşarea protestelor antietnice şi făcând tot posibilul să controleze haosul până la prinderea vinovatului (...). Şeful poliției şi judecătorul aleg să-l acuze pe nedrept şi să-l condamne la închisoare pe nevinovatul domn Smith, pentru a preveni protestele. Această decizie are ca rezultat evitarea pierderilor de vieți omeneşti şi a vătămărilor" (Doris şi Plakias, 1998, p. 324).

Ce părere aveți despre o asemenea decizie din partea autorităților? Americanii i-au criticat aspru pe cei doi oameni ai legii pentru condamnarea unei persoane nevinovate. În China, pacea şi armonia generale au fost considerate de mulți mai valoroase decât dreptatea şi drepturile unei singure persoane. Diferențele de acest tip decurg direct din ce credem noi despre valoarea individului, importanța drepturilor sale şi rolul primordial al

regulilor imparțiale, în contrast cu o moralitate centrată asupra unui caz particular (Doris şi Plakias, 1998).

15. Berman, 1983; Fukuyama, 2011. Pe măsură ce asociațiile voluntare luau ființă şi se răspândeau, Biserica şi conducătorii laici deopotrivă au început să conceapă legi prin care să controleze aceste noi colectivități. Odată cu răspândirea diocezelor şi a mănăstirilor pe teritoriul Europei Occidentale, Biserica a preluat controlul la finele secolului al XI-lea şi în al XII-lea, dezvoltând o ramură a dreptului canonic dedicată asociațiilor voluntare, având statutul legal de „corporații". Biserica le-a dat de lucru noilor oameni ai legii pregătiți în universități, obținând astfel un set de legi referitoare la confrerii religioase, la organizații studențeşti, mănăstiri, parohii şi aziluri ale săracilor. Juriştii au trebuit să găsească soluții pentru diverse probleme, cum ar fi: pot aceste persoane juridice să dețină proprietăți, să moştenească terenuri, să încheie contracte, să încalce termenii unui contract, să comită infracțiuni şi să primească sancțiuni? În cazul unui răspuns afirmativ, cum se raportează aceste situații la fiecare membru în parte şi la conducerea corporației? Mai mult, este întreaga asociație răspunzătoare pentru acțiunile membrilor săi, pentru infracțiunile şi datoriile lor? Pentru a răspunde la aceste întrebări, Biserica a dezvoltat şi a definit un nou concept de „corporație".

Aceste noi legi aveau ca model mai multe surse, printre care şi dreptul roman. Totuşi, autorii dreptului canonic au respins modelul roman în multe aspecte-cheie. De pildă, în dreptul canonic nu se regăsea ideea romană că asociațiile voluntare puteau dobândi statut legal doar prin decret regal. În schimb, orice grup, prin angajamente voluntare (asumate adesea prin jurăminte sacre), putea constitui o corporație şi obține statut legal – adică ceea ce poartă denumirea de „personalitate juridică". Dreptul canonic a stipulat şi dreptul corporațiilor de a formula legi noi pentru membri şi de a-i pedepsi pe cei care încălcau normele. Aici a fost vorba de o mişcare inteligentă, întrucât oraşe mari şi mici începuseră să ia aceste măsuri (Berman, 1983).

16. Barker şi Goldstein, 2001; Huff, 1993. Se sugerează uneori că Aristarh din Samos a propus şi o versiune heliocentrică a sistemului solar în secolul al III-lea î.Hr.

17. Wootton, 2015.

18. Blaydes şi Paik, 2016; Dilcher, 1997; Isaacs şi Prak, 1996; Serafinelli şi Tabellini, 2017; Stasavage, 2011. Putem spune că această situație a fost complicată de influența ghildelor de negustori asupra performanței economice şi de dificultăți concrete de ordin geografic (Stasavage, 2011, 2014, 2016).

19. Berman, 1983.

20. Ansary, 2010, p. 352.

21. Ansary, 2010, p. 352; Ben-Bassat şi Dahan, 2012.

22. Heine, 2016; Henrich, Heine şi Norenzayan, 2010a. Studiile arată că în Vanuatu, adulții, spre deosebire de părinții americani, îi consideră mai inteligenți pe copiii care se conformează mai mult (Clegg, Wen şi Legare, 2017; Wen, Clegg şi Legare, 2017).

23. Campos-Ortiz et al., 2013; Dal Bó, Foster şi Putterman, 2010; Iyengar şi De-Voe, 2003; Iyengar, Lepper şi Ross, 1999; Vollan et al., 2017.

24. Schulz, 2019.

25. Bosker et al., 2013; Cahen, 1970, p. 520; Schulz, 2019; Van Zanden, Buringh şi Bosker, 2012.

26. Schulz, 2019; Woodley şi Bell, 2012.

27. Schulz, 2019.

28. Îi mulțumesc lui Jonathan Schulz pentru aceste date.

29. Rustagi şi Veronesi, 2017. Un tipar similar se poate observa şi în nordul Italiei. Acolo exista o probabilitate mai mare ca oraşele influențate cel mai puternic de PMF – cele în care exista un episcopat – să înființeze instituții formale de guvernare autonomă care, în general, aveau trăsături participative. Totuşi, dincolo de aceasta, dobândirea guvernării autonome pare să fi generat efecte pe termen lung asupra cetățenilor. La începutul celui de-al treilea mileniu, oraşele italiene care reuşiseră să câştige guvernare autonomă în Evul Mediu nu numai că aveau mai multe organizații non-profit la mia de locuitori, adică mai multe asociații voluntare, dar aveau şi populații adulte dispuse să-şi doneze organele necunoscuților – prosocialitate impersonală mai pronunțată. Copiii din aceste oraşe cu tradiție îndelungată de libertate au trişat mai rar la testele naționale de matematică – un nivel mai ridicat de onestitate impersonală (Guiso et al., 2016).

30. Bosker et al., 2013; Guiso et al., 2016; Van Zanden et al., 2012.

31. Durant, 2014; MacCulloch, 2005; McGrath, 2007; Weber, 1958b.

32. Semințele protestantismului au germinat în întreaga Europă, mai ales acolo unde Biserica reuşise să transforme psihologia oamenilor. Dar, uneori, vlăstarele plăpânde au fost distruse de un episcop puternic sau de un stat absolutist, de obicei în alianță unul cu celălalt. În Franța, de exemplu, hughenoții (calvinişti reformați) şi-au făcut apariția în multe locuri, mai ales în sud şi în vest, reprezentând 10% din populație. Din nefericire, persecuția susținută din partea monarhiei aproape că a reuşit să anihileze protestantismul francez până în 1774, anul morții lui Ludovic al XV-lea (Hornung, 2014; Scoville, 1953; Squicciarini şi Voigtländer, 2015).

33. Andersen et al., 2017; Baumol, 1990; Kieser, 1987; Pettegree, 2015; Weber, 1958. Ideile Reformei s-au răspândit exact acolo unde ne aşteptam: 50 din cele 65 de oraşe libere din Sfântul Imperiu Roman au îmbrăţişat ideile protestantismului. În aceste locuri, reformatorii au trebuit să-i convingă pe membrii ghildelor, pe negustori şi pe alţi cetăţeni. Nu încerc să sugerez că protestantismul s-ar fi putut răspândi doar prin câştigarea unui război la nivel intelectual. Biserica ar fi putut înăbuşi protestantismul în faşă, aşa cum a procedat cu alţi concurenţi, dacă n-ar fi avut loc invazia otomană (Iyigun, 2008). Astfel, coeziunea creştinătăţii, determinată de războiul împotriva musulmanilor (capitolul 10) sau de ameninţarea acestui război, a favorizat supravieţuirea protestantismului în acei ani când se afla într-o situaţie precară, fiind slab şi vulnerabil.

34. Burguière şi Klapisch-Zuber, 1996.

35. Becker et al., 2016.

36. Efecte similare se pot observa şi când calitatea instituţiilor formale este folosită pentru explicarea diversităţii psihologice. Protestantismul se ridică mult deasupra impactului eficienţei guvernelor (Hruschka şi Henrich, 2013b).

37. Algan şi Cahuc, 2014; Arruñada, 2010; Guiso, Sapienza şi Zingales, 2003.

38. Cohen, 2015; Cohen şi Hill, 2007; Cohen şi Rozin, 2001; Li et al., 2012. Pentru studii similare, vezi Sanchez-Burks, 2002, 2005; Uhlmann şi Sanchez-Burks, 2014. Jimmy Carter a fost citat în Cohen şi Rozin (2001), în epigraf, pe baza unui interviu din revista Playboy.

39. Baumol, 1990; Caicedo, 2017; Kieser, 1987; Tocqueville, 1835; Uhlmann et al., 2010; Uhlmann şi Sanchez-Burks, 2014. Misiunile iezuite au avut multe efecte psihologice şi economice similare cu protestantismul, inclusiv când au fost comparate îndeaproape cu alte ordine monastice, precum cel al călugărilor franciscani (Caicedo, 2017).

40. Ashkanasy et al., 2004; Casey et al., 2011; Dohmen et al., 2015.

41. Spenkuch, 2017; Van Hoorn şi Maseland, 2013. Vezi, de asemenea, Becker şi Woessmann, 2009; Nunziata şi Rocco, 2014; Schaltegger şi Torgler, 2010.

42. Basten şi Betz, 2013. Protestanţii elveţieni în general votează împotriva legilor care favorizează o redistribuţie mai extinsă, cum ar fi asigurarea pentru situaţii de şomaj, de dizabilităţi şi impozitul pe câştigul de capital obţinut din vânzări de bunuri.

43. Akçomak et al., 2016.

44. Becker et al., 2016; Becker şi Woessmann, 2009; Cantoni, 2015; Cavalcanti, Parente şi Zhao, 2007; de Pleijt, 2016; C. Young, 2009. Totuşi,

este interesant că protestantismul nu a avut efecte demne de remarcat asupra dezvoltării oraşelor europene în secolele de după 1517, deoarece zonele urbane promovau de mult cultivarea valorilor, practicilor şi motivaţiilor referitoare la seriozitate în muncă, punctualitate (răspândirea ceasurilor), încredere impersonală, creativitate, independenţă, individualism şi alfabetizare. În plus, anumite oraşe fuseseră influenţate de Fraţii Vieţii Comune şi de alte mişcări înrudite, aşa că un nou impuls din partea protestantismului ar fi fost de prisos.

Protestantismul a avut, de asemenea, o influenţă puternică asupra creşterii economice prin eliberarea unor suprafeţe de teren semnificative şi prin blocarea unor trasee educaţionale care duceau spre Biserică. Când conducătorii au îmbrăţişat credinţa protestantă, au confiscat terenuri deţinute de mănăstiri şi de alte organizaţii ecleziastice. Uneori, aceste terenuri au fost vândute, fapt care a dus la îmbogăţirea micii nobilimi şi a clasei întreprinzătorilor (Heldring et al., 2018), sau au fost destinate construcţiei de palate şi de centre administrative (Cantoni, Dittmar şi Yuchtman, 2018).

45. MacCulloch, 2005; McGrath, 2007; Woodberry, 2012. Evident, în ciuda amplelor curente psihologice, multe mişcări protestante au devenit rapid opresive şi dictatoriale în timp ce încercau să stabilească o nouă religie dominantă. Cu toate acestea, duhul psihologic scăpase din lampa fermecată.

46. Becker şi Woessmann, 2016; Torgler şi Schaltegger, 2014. Alte studii sugerează că efectul protestantismului de inducere a gândurilor suicidare poate fi contracarat prin participarea frecventă la serviciul divin. În regiunile preponderent protestante în care credincioşii participă la serviciul divin în fiecare duminică, rata suicidului este comparabilă cu cea din rândul populaţiei catolice. Mai mult, cei care vin la biserică nu se raportează la suicid ca la o soluţie acceptabilă sau justificabilă. Este de remarcat că, în zilele noastre, există o convergenţă între conţinutul credinţei protestante şi al celei catolice în Europa, aşa că etichetele devin din ce în ce mai irelevante.

47. Israel, 2010; Pinker, 2018.

48. Davies, 2004; Israel, 2010; Lape, 2002; Tierney, 1997.

13. Viteză de desprindere

1. Hume, 1987, p. 34.

2. Pinker, 2018, www.gapminder.org/data.

3. Răspunsul nu poate fi acela că locuitorii Europei moderne timpurii erau „răi”. Întâi de toate, împăraţi tiranici au fost dominaţi de setea cuceririlor, iar opresiunea a fost ceva obişnuit de-a lungul istoriei omenirii (Hoffman, 2015; Keeley, 1997; McNeill, 1982, 1991; Pinker, 2011). Nu era ceva nou. În al doilea rând, chiar dacă acest „rău” apăruse în Europa, o asemenea explicaţie

nu face decât să susțină întrebarea „De ce societățile europene au dezvoltat această trăsătură negativă şi cum a ajuns ea să determine enorma putere economică şi militară a Europei?”.

4. Date preluate de pe www.gapminder.org/data.

5. Lewis, 2001, p. 52.

6. Khaldûn, 1377.

7. Acemoglu, Johnson şi Robinson, 2005; Acemoglu şi Robinson, 2012; Allen, 2009; Hoffman, 2015; Landes, 1998; Mitterauer şi Chapple, 2010; Mokyr, 2016; Pinker, 2018; Robinson, 2011; Sowell, 1998.

8. Boyd, Richerson şi Henrich, 2011; Henrich, 2016; Muthukrishna şi Henrich, 2016.

9. Creanza, Kolodny şi Feldman, 2017; Henrich, 2004, 2016; Kolodny, Creanza şi Feldman, 2015; Muthukrishna şi Henrich, 2016. În modele matematice şi în experimente de laborator populațiile pot fi „mult prea” interconectate, ceea ce duce la un nivel scăzut de inovații, deoarece abordările diferite nu se dezvoltă independent (Derex şi Boyd, 2016). Deşi acest rezultat teoretic poate fi confirmat în experimente de laborator, n-am văzut până acum să aibă vreo relevanță în lumea reală. Populațiile umane din lumea reală se desfac şi se fragmentează datorită dinamicii evolutive a limbajului, tribalismului, colapsului politic şi etnicității (McElreath et al., 2003). Problema cu care noi, oamenii, ne-am confruntat dintotdeauna este de a reuşi să ne strângem laolaltă şi să susținem o cooperare de anvergură (Boyd, 2017; Turchin, 2015), fără a ne separa în grupuri izolate şi fragmentare.

10. Basalla, 1988; Henrich, 2009; Mokyr, 1990. Acest lucru a început să se schimbe oarecum după mijlocul secolului al XIX-lea, odată cu dezvoltarea ştiinței, dar cu siguranță aşa stăteau lucrurile înainte de 1800 (Mokyr, 2002).

11. Akçigit, Kerr şi Nicholas, 2013; Basalla, 1988; Diamond, 1997, 1999; Hargadon, 2003; Meyers, 2007; Miu, Gulley, Laland şi Rendell, 2018; Mokyr, 1990, 2002; Muthukrishna şi Henrich, 2016; Sneader, 2005; Williams, 1987. Pentru o ilustrare a acestui mit, într-o proză însuflețită, vezi Pinker (1997, p. 209).

12. Briggs şi Burke, 2009; Burke, 2012; Cipolla, 1994; Diamond, 1999; Dittmar şi Seabold, 2016; Pettegree, 2015; Rubin, 2014. Gutenberg a fost şi el norocos, deoarece alfabetele europene conțin doar câteva zeci de caractere, spre deosebire de miile de caractere din alfabetul chinez, iar în Europa exista deja o industrie înfloritoare a hârtiei, dezvoltată pe baza tehnicilor chinezeşti de producere a hârtiei transmise în Europa prin intermediul lumii islamice. Procesul european de producere a hârtiei a combinat tehnicile chinezo-islamice cu morile de apă pentru a mecaniza producția. Înainte de Gutenberg, tiparul cu caractere mobile fusese turnat în bronz în Coreea, în

secolul al XIV-lea, fiind aparent o îmbunătățire adusă matrițelor din lut ars inventate în China în secolul al XI-lea.

13. Basalla, 1988; Mokyr, 2002, 2011, 2016; Rolt şi Allen, 1977; Wootton, 2015. După reconstituirea istoriei numeroaselor componente ale motorului cu aburi, istoricul Joseph Needham a conchis următoarele: „Motorul cu aburi nu este «opera unui singur om»; el este produsul colaborării mai multor civilizații" (1964, p. 50). Dar într-un fel sau altul, toate aceste componente s-au întâlnit într-un tot coerent în Anglia secolului al XVIII-lea.

14. Baines, 1835; Mokyr, 2002.

15. Goodyear, 1853; Nunn şi Qian, 2010; Saccomandi şi Ogden, 2014. Societățile mayaşe dezvoltaseră un proces de vulcanizare cu cel puțin 200 de ani înainte de sosirea lui Columb (Hosler, Burkett şi Tarkanian, 1999). Un englez pe nume Thomas Hancock a primit un brevet de invenție pentru un proces similar de vulcanizare cu două luni înainte de Goodyear, deşi există dovezi că s-ar putea să fi aplicat o analiză de tipul ingineriei inverse, reconstituind procesul pe baza unor mostre preluate de la Goodyear. Acesta a fost probabil un caz de invenție dublă.

16. Blake-Coleman, 1992; Conot, 1979; Diamond, 1997; Hargadon, 2003.

17. Henrich, 2016; Meisenzahl şi Mokyr, 2012; Mokyr, 2002; Muthukrishna şi Henrich, 2016.

18. Allen, 1983; Nuvolari, 2004; Sasson şi Greif, 2011.

19. Istoricii economiei au afirmat de mult că Europa a fost blocată într-o stare de zero progres economic – o capcană malthusiană – până aproximativ în jurul anului 1800 (Clark, 2007a; Galor şi Moav, 2002). Cu toate acestea, există din ce în ce mai multe dovezi care sugerează că unele populații au scăpat din această capcană progresiv, creşterea economică ajungând până în Evul Mediu (Fouquet şi Broadberry, 2015; Humphries şi Weisdorf, 2017; Van Zanden, 2009a).

20. Algan şi Cahuc, 2010, 2014; Basalla, 1988; Cantoni şi Yuchtman, 2014; Cipolla, 1994; Gelderblom, 2013; Gimpel, 1976; Guiso et al., 2004; Guiso, Sapienza şi Zingales, 2008; Karlan, Ratan şi Zinman, 2014; Lopez, 1976; Mokyr, 1990, 2002; White, 1962.

21. Până în secolul al XVIII-lea se înregistra o efervescență a inovațiilor majore: termometrul lui Fahrenheit (1709), ceasul maritim al lui Harrison pentru măsurarea longitudinii (1736), procesul de producere a acidului sulfuric dezvoltat de Roebuck (1746), maşina de egrenat bumbac a lui Whitney (1793), vaccinul împotriva variolei, descoperit de Jenner (1798), şi compresorul cu aer al lui Medhurst (1799), ca să dăm doar câteva exemple remarcabile.

22. Andersen et al., 2017; Buringh şi Van Zanden, 2009; Cantoni şi Yuchtman, 2014; Mokyr, 2016; Wootton, 2015.

23. Coy, 1989; de la Croix et al., 2018; Henrich, 2009.

24. Muthukrishna et al., 2013. Numărul studiilor experimentale referitoare la acest efect este foarte vast (Derex et al., 2013, 2014; Kempe şi Mesoudi, 2014).

25. Există o metodă simplă prin care evoluția culturală cumulativă contribuie la creşterea nivelului intelectual al oamenilor, făcându-i astfel mai predispuşi să inventeze ceva nou (Henrich, 2016; Muthukrishna şi Henrich, 2016). Majoritatea ideilor şi a invențiilor, fie ele dispozitive industriale, teorii ştiințifice sau stiluri artistice, reprezintă recombinări realizate dintr-un set preexistent de idei, abordări, instrumente şi moduri de gândire. Pe măsură ce acest tezaur cultural de idei şi metode se amplifică, numărul posibilelor combinații creşte exponențial. Roțile primelor căruțe, de pildă, au ajuns să fie utilizate în combinație cu alte elemente la olărit, la generarea hidroenergiei, a forței eoliene, la scripeți şi la echipamente de rulare. Membrii societăților unde există rezerve culturale mai bogate nu doar că dispun de mai multe unelte şi concepte cu care pot opera – roți, arcuri, scripeți, pârghii, energie elastică, forță a aburului, fuziune nucleară etc. –, dar au şi mai multe concepte care le pot modela gândirea. Ceasurile mecanice au influențat viziunea asupra universului, motoarele cu aburi au modelat înțelegerea digestiei, iar computerele continuă să ne învețe cum să gândim despre gândire (cum ne folosim creierul). Cu cât tezaurul de instrumente, concepte şi metafore la care oamenii au acces este mai bogat, cu atât le cresc şansele de a crea sau de a descoperi ceva nou şi folositor.

26. Laslett, 1977; Laslett şi Wall, 1972; MacFarlane, 1978; Mitterauer şi Chapple, 2010; Mitterauer şi Sieder, 1982; Lynch, 2003.

27. Acemoglu et al., 2013; De Moor şi Van Zanden, 2010; Falk et al., 2018; Hajnal, 1982; Laslett, 1977; Laslett şi Wall, 1972; Mitterauer şi Sieder, 1982.

28. Donkin, 1978; Gimpel, 1976; Mokyr, 1990; Woods, 2012.

29. de la Croix et al., 2018; Epstein, 1998; Van Zanden, 2009a, 2009b.

30. Coy, 1989; de la Croix et al., 2018; Epstein, 1998, 2013; Moll-Murata, 2013; Ogilvie, 2019; Prak şi Van Zanden, 2013; Roy, 2013; Van Zanden, 2009a, 2009b.

31. Ogilvie, 2019. Ca parte a instituțiilor de ucenicie, normele sociale au transformat adesea călătoria ucenicilor şi maiştrilor într-o „obligație morală şi socială” în timpul Evului Mediu. Ulterior, ghildele au facilitat acest proces în multe feluri, inclusiv prin acordarea de certificări recunoscute în cadrul regiunilor lor şi prin încheierea de înțelegeri reciproce între ghilde şi maiştri (de la Croix et al., 2018).

32. De la Croix et al., 2018; Epstein, 1998; Leunig et al., 2011. În Franța secolului al XVIII-lea, mai bine de 80% din calfe se născuseră în altă parte, nu în oraşul în care activau. Există unele opinii conform cărora numărul de artizani din oraşele europene era mai mare decât al celor din cele chineze ca

urmare a diferențelor dintre tipurile de război (de la Croix et al., 2018) – ceea ce are legătură cu discuția mea despre război din capitolul 10.

33. Cipolla, 1994; de la Croix et al., 2018; Epstein, 1998; Leunig et al., 2011.

34. Bosker et al., 2013.

35. Meisenzahl şi Mokyr, 2012; Mokyr, 1995, 2002, 2011, 2013.

36. Bettencourt, 2013; Bettencourt, Lobo şi Strumsky, 2007; Gomez-Lievano, Patterson-Lomba şi Hausmann, 2017; Pan et al., 2013.

37. Îi mulțumesc lui Andrés Gómez pentru aceste date. Datele referitoare la brevete sunt împărțite între oraşe în cazul în care un brevet are mai mulți inventatori. Astfel, dacă o invenție are trei autori, oraşului natal al fiecăruia dintre ei i se atribuie o treime. Pentru oraşele cu un număr mai mic de 10 000 de locuitori trei puncte de date nu au fost reprezentate în grafic.

38. Bettencourt, Lobo, Helbing et al., 2007; Carlino, Chatterjee şi Hunt, 2007; Collard et al., 2012; Dowey, 2017; Henrich, 2016; Kline şi Boyd, 2010; Lind şi Lindenfors, 2010; Lobo et al., 2013; Mokyr, 1995; Simon şi Sullivan, 1989; Squicciarini şi Voigtländer, 2015; van Schaik et al., 2003. Faptul că aceste modele se extind până în perioada preindustrială nu trebuie să ne mire, întrucât principiile evoluției culturale care stau la baza lor pot explica şi diferențele de complexitate tehnologică dintre comunitățile tradiționale de agricultori din întreaga lume. Totuşi, are loc o dezbatere aprinsă referitoare la influența asupra tehnologiei a dimensiunii populației şi a legăturilor strânse în cadrul populațiilor de vânători-culegători (Henrich et al., 2016).

39. Epstein, 1998; Gimpel, 1976; Kelly şi Ó Gráda, 2016; Mokyr, 1990; Van Zanden, 2009a, 2009b.

40. Le mulțumesc lui Noel Johnson şi lui Mark Koyama că mi-au pus la dispoziție aceste date (Johnson şi Koyama, 2017).

41. Cantoni şi Yuchtman, 2014; Mokyr, 2016.

42. Inkster, 1990; Mokyr, 2016. Vezi de asemenea en.wikipedia.org/wiki/Marino_Ghetaldi şi en.wikipedia.org/wiki/Jan_Bro%C5%BCek. Aşa cum era de aşteptat, ritmul pulsatoriu al acestei rețele informaționale s-a accelerat pe măsură ce a dinamizat crearea de noi tehnologii în domeniul transportului şi al comunicațiilor. Dezvoltarea canalelor navigabile, a ecluzelor, a diligențelor şi, în cele din urmă, a căilor ferate a îngroşat substanțial rețelele nervoase ale creierului colectiv. În Anglia, de pildă, drumul cu diligența de la Londra la Edinburgh dura între 10 şi 12 zile în 1750, dar, în 1836, aceeaşi distanță era parcursă în mai puțin de două zile (45 ore şi jumătate, ca să fim mai exacți), moment în care diligența şi-a întâlnit un concurent redutabil, locomotiva cu aburi. Tot astfel, în Franța, timpul de călătorie între multe oraşe a fost înjumătățit între 1765 şi 1785 (Daunton, 1995; Mokyr, 2011).

43. Dowey, 2017; Mokyr, 2002, 2011, 2016; Pettegree, 2015. Prima referință la Republica Literelor a fost făcută în Italia, în 1417, dar lucrurile nu par să se fi dinamizat în secolele următoare, cel puțin nu avem dovezi istorice în acest sens. În 1697, reverendul Thomas Bray a solicitat înființarea a 400 de biblioteci cu secție de împrumut pe teritoriul întregii Anglii. Argumentul său a fost că, facilitând accesul la cunoaştere, bibliotecile aveau să „genereze un Spirit Nobil de Emulație în Societățile Ştiințifice şi aveau să-i impulsioneze pe mai mulți dintre membrii acestor societăți să depună mai mult efort pentru a deveni de folos lumii" (citat în Mokyr, 2011, p. 299).

44. Dowey, 2017; Mokyr, 2011, 2016.

45. Valori preluate şi adaptate de la Mokyr, 2011. www.references.net/societies/1600_1699.html.

46. Mokyr, 2016.

47. Mokyr, 2011, 2016.

48. Dowey, 2017.

49. Dowey, 2017; Inkster, 1990; Simon şi Sullivan, 1989. Prezența bibliotecilor publice şi a lojilor masonice – fiecare răspândind cunoştințe în modul său specific – se poate să fi avut şi ea o anumită influență, deşi efectul este mai greu de identificat printre toți ceilalți factori. În 1717, francmasonii au fondat prima mare lojă în Londra, iar de acolo organizația s-a extins. În 1767 erau 440 de asemenea loji în Anglia, 206 în Londra şi 234 în provincie. În 1880, printre cei 50 000 de membri se afla un număr semnificativ de „distinşi oameni de ştiință".

50. Dowey, 2017; Jacob, 2000; Merton, 1938; Mokyr, 2016. Pentru studii care stabilesc corelații între ingineri şi inovații, vezi Maloney şi Caicedo, 2017.

51. Squicciarini şi Voigtländer, 2015. Mă refer la ediția in-quarto a lucrării Encyclopédie în textul principal. Deşi de prima ediție s-a putut bucura doar un mic număr de străini bogați, ediția in-quarto (1777–1779) a fost mai accesibilă. Un spirit inovator mai pronunțat se pare că a alimentat la propriu dezvoltarea umană: între 1819 şi 1826, soldații francezi din provinciile cu un număr mai mare de abonați la Encyclopédie erau mai înalți decât recruții din provinciile cu un număr mai mic de abonați. Aceasta însemna că, în copilărie, fuseseră mai sănătoşi şi mai bine hrăniți, ceea ce sugerează că această bunăstare determinată de inovație a avut un impact la nivelul tuturor claselor sociale. Este interesant de observat că, deşi Encyclopédie s-a bucurat de celebritate, lucrarea a fost de fapt o adaptare franțuzească a lucrării Cyclopadeia, publicată prima oară la Londra în 1728 (Mokyr, 2011, 2016). Încă o dată putem observa aici forța imitației. În cele din urmă, rezultatele care se bazează pe Encyclopédie pot fi confirmate folosind o altă publicație de marcă: Descriptions des arts et métiers este o colecție în mai multe volume, constituită din 116 ediții in-folio şi suplimente publicate de

Academia Regală de Ştiinţe din Paris între 1761 şi 1788. Aceste volume acopereau artele industriale, de la metalurgie şi morărit până la minerit şi ţesut. Oraşele franceze în care oamenii cumpărau exemplare ale acestei publicaţii s-au bucurat de o dezvoltare economică mai accelerată în secolul de după 1750.

Toate aceste rezultate pentru Franţa referitoare la societăţile ştiinţifice şi abonamentele la Descriptions şi Encyclopédie nu au nici o legătură cu prosperitatea iniţială a oraşelor, cu nivelul de alfabetizare şi poziţia geografică, şi nici cu prezenţa sau absenţa universităţilor şi a tipografiilor din oraşele respective, printre altele. Este esenţial de observat că nici una dintre aceste măsuri ale interconectării – statutul de membru al unei societăţi ştiinţifice sau abonamentele la Encyclopédie sau Descriptions – nu este asociată cu dezvoltarea economică anterioară apariţiei lor. De pildă, abonamentele la Encyclopédie nu pot explica înflorirea economică sau înălţimea soldaţilor înainte de anul 1750. Acest fapt este important, pentru că o îngrijorare care s-ar putea formula este că societăţile ştiinţifice şi materialele literare nu au făcut altceva decât să se extindă în zone deja prospere sau pur şi simplu au urmat nişte tendinţe istorice mai îndelungate. Aceste analize sugerează că este vorba mai degrabă despre o consecinţă a modului în care diferite oraşe s-au conectat la creierul colectiv european, decât despre înţelegerea unor aspecte profunde ale diferitelor părţi ale Franţei.

52. Citat în Scoville, 1953, pp. 443–444; Squicciarini şi Voigtla, 2015. Hughenoţii din Franţa secolului al XVIII-lea au fost nevoiţi să îşi practice credinţa în secret. Dar ştim sigur că au rezistat: odată ce Napoleon a instituit libertatea religioasă, au ieşit imediat la suprafaţă, iar dimensiunea populaţiei hughenote postnapoleonice s-a aflat la acelaşi nivel cu cea de dinainte de 1700. Merită observat că au fost eliminate un număr atât de mare de sărbători catolice anuale de către calvinişti încât aceştia din urmă lucrau cu 15%–20% mai mult decât catolicii.

53. Hornung, 2014; Inkster, 1990.

54. Basalla, 1988; Cipolla, 1994; Hoffman, 2015; McNeill, 1982; Mokyr, 2011, 2016; Seife, 2000. Medicii europeni medievali au adoptat idei şi practici medicale aparţinându-i lui Muhammad ibn Zakariya al-Razi, un persan care a scris despre abordările experimentale (tratament versus control), despre simptomologia variolei în comparaţie cu cea a pojarului şi despre tehnica distilării alcoolului (termen provenit din arabă, al-kuhl). În cele din urmă, europenii au început să folosească algebra (alt termen provenit din arabă, al-jabr), dezvoltată de Muhammad ibn Mu¯sa¯ al-Khwa¯rizmı¯ şi de alţi erudiţi polivalenţi musulmani din Persia. Tot astfel, făurită de o protopsihologie WEIRD, universitatea europeană a reprezentat probabil o recombinare de elemente instituţionale preluate de la societăţi islamice şi, ulterior, din Asia Centrală (Beckwith, 2012).

55. Bosker et al., 2013; McNeill, 1982; Sequeira, Nunn şi Qian, 2017; Serafinelli şi Tabellini, 2017; Stasavage, 2011, 2016. Chiar dacă rebelul

însuşi nu a putut fugi din țară, cărțile lui au reuşit adesea să treacă granița. După ce ultima carte a lui Galileo a fost interzisă de Biserica Catolică, a reuşit să o publice în Olanda, în afara jurisdicției Bisericii. Totuşi, câteva exemplare au reuşit să se întoarcă la Roma, unde s-au epuizat fără întârziere.

56. Ji, Zhang şi Guo, 2008; Nisbett, 2003. Evident, gânditorii cu o perspectivă mai pronunțat holistică sunt mai dispuşi să aprecieze interacțiunile complexe decât gânditorii analitici. Dar acest lucru i-ar putea descuraja pe unii de la conceperea unor experimente simple, menite să izoleze un singur factor din rețeaua încâlcită a cauzalității. Gândirea analitică generează, de asemenea, puncte oarbe. De pildă, experimente sugerează că gânditorii analitici în general se aşteaptă ca prețurile obligațiunilor să urmeze tendința lor curentă, în sus sau în jos, în loc să anticipeze răsturnări sau ciclicități.

57. Foster, 1965; Henrich, 2009.

58. Howes, 2017; Mokyr, 2011, 2016. Este interesant de observat că studiul lui Howes dedicat inventatorilor englezi sugerează că mulți inventatori nu dețineau deloc sau aproape deloc cunoştințe de specialitate în domeniile la care au contribuit cu invenții (de ex., Newcomen şi Watt). În schimb, au oferit adesea o perspectivă nouă asupra unei probleme vechi, a unei tehnici sau tehnologii şi erau fie autodidacți, fie colaborau cu persoane care dețineau informațiile sau abilitățile necesare. Ceea ce inventatorii aveau în comun era tenacitatea, o mentalitate orientată spre îmbunătățiri, legături sociale cu alți inventatori (adesea prin societăți ştiințifice) şi, în general, un dram de noroc.

Se poate ca hărnicia să fi fost amplificată şi de noile băuturi: cele cu cafeină – ceai şi cafea, amestecate cu zahăr. Aceste produse au început să sosească în Europa în cantități mari abia după anul 1500, când a început să se dezvolte semnificativ comerțul internațional. Consumul de zahăr, de pildă, a crescut de douăzeci de ori în intervalul 1663–1774. La finele secolului al XVII-lea, băuturile cu conținut de zahăr şi cafeină nu numai că deveniseră o parte integrantă a obiceiurilor de consum ale clasei de mijloc urbane, dar se extindeau şi în rândul proletariatului. Ştim din celebrul jurnal al lui Samuel Pepys că el se delecta bând cafea înainte de 1660. Aceste băuturi au capacitatea de a elibera foarte repede o cantitate de energie – glucoză şi cafeină –, ceea ce e posibil să le fi oferit inventatorilor, industriaşilor şi muncitorilor, precum şi celor implicați în dezbateri intelectuale în cafenele (nu în taverne) un avantaj în privința autocontrolului, acuității mentale şi productivității. Deşi zahărul, cafeaua şi ceaiul erau de mult folosite în alte părți ale lumii, nimeni nu se gândise să amestece zahăr în băuturile cu cafeină (Hersh şi Voth, 2009; Nunn şi Qian, 2010). Psihologii au asociat consumul de glucoză cu un nivel sporit de autocontrol, deşi mecanismul din spatele acestui fenomen este discutabil (Beedie şi Lane, 2012; Gailliot şi Baumeister, 2007; Inzlicht şi Schmeichel, 2012; Sanders et al., 2012). Antropologul Sidney Mintz (1986, p. 85) a sugerat că zahărul a contribuit la crearea unei clase muncitoare în domeniul industriei, făcând următoarea

observație: „Prin aprovizionarea, saturarea şi chiar drogarea muncitorilor din agricultură şi industrie, zahărul a redus drastic costul total al formării şi multiplicării proletariatului din metropole”.

59. Almond şi Currie, 2011; Baumard, 2018; Clark, 2007a; Flynn, 2007, 2012; Frankenhuis şi de Weerth, 2013; Hanushek şi Woessmann, 2012; Haushofer şi Fehr, 2014; Hersh şi Voth, 2009; Hoddinott et al., 2011; Jaffee et al., 2001; Kelly, Mokyr şi Gráda, 2014; LeVine et al., 2012; McNeill, 1999; Muthukrishna şi Henrich, 2016; Nisbett, 2009; Nisbett et al., 2012; Nores şi Barnett, 2010; Nunn şi Qian, 2011; Rindermann şi Thompson, 2011; Whaley et al., 2003. Este posibil ca starea de sănătate şi abilitățile cognitive să se fi îmbunătățit datorită reducerii numărului de căsătorii între rude, din care rezultau urmaşi.

60. Kelly et al., 2014.

61. Greif şi Iyigun, 2012, 2013; Iyigun, Nunn şi Qian, 2017; Muthukrishna şi Henrich, 2016.

62. Davis, 2014; LeVine et al., 2012; Nisbett, 2009; Nisbett et al., 2012; Nores şi Barnett, 2010; Whaley et al., 2003.

63. Gorodnichenko şi Roland, 2016. Am folosit doar datele din 2009 despre inovații, preluate din divizia de informații a grupului The Economist (Economist Intelligence Unit), iar datele despre individualism de pe site-ul lui Hofstede.

64. Gorodnichenko şi Roland, 2011, 2016. Acelaşi tipar apare şi dacă facem comparații între companiile din lumea întreagă în loc de țări. Firmele ale căror sedii centrale sunt în țări individualiste angajează în general directori tineri. Aceasta se întâmplă, probabil, deoarece națiunile respective nu respectă în mod deosebit persoanele vârstnice. Firmele cu directori tineri nu numai că încurajează inovația, dar există o probabilitate mai crescută ca acestea să creeze inovații cu impact mai puternic (Acemoglu et al., 2013; Acemoglu, Akçigit, şi Celik, 2016). Citatele sunt din două ediții diferite ale aceleiaşi lucrări, dar versiunea mai veche conține o serie de analize foarte valoroase pentru ideea pe care vreau să o ilustrez aici, analize care au fost eliminate din versiunea ulterioară.

Aceste efecte se pot întâlni şi în laboratoarele de economie care au ca subiecți studenți americani. În cadrul unui experiment, studenților li s-a cerut să vină cu un număr cât mai mare de idei originale pentru salvarea unui restaurant aflat în pragul falimentului. Pe baza unei alegeri aleatorii, jumătate din participanți au fost pregătiți în mod inconştient să se gândească la ei înşişi şi la propria lor unicitate – individualism –, în timp ce cealaltă jumătate au fost pregătiți să se gândească la relația lor cu ceilalți şi la asemănările cu aceştia – relaționalism. Cei care au primit stimuli pregătitori referitori la individualism au venit cu un număr mai mare de idei şi mai originale decât cei care au fost pregătiți prin stimuli relaționali.

Individualismul generează creativitate, chiar şi în cazul persoanelor cu trăsături individualiste foarte pronunțate (Goncalo şi Staw, 2006).

65. Clark, 2007a; De Moor şi Van Zanden, 2010; Lee şi Feng, 2009; Mitterauer şi Sieder, 1982; Newson, 2009; Newson et al., 2007; Van Zanden, 2009a.

14. Materia întunecată a istoriei

1. Chanda şi Putterman, 2007; Diamond, 1997; Hibbs şi Olsson, 2004; Morris, 2010. Nu am luat în considerare diferențele din evoluția rezistenței la bolile infecțioase. Acest fapt devine foarte relevant când eurasiaticii încep să se extindă, întâlnindu-se cu locuitorii continentului american şi ai celui australian.

2. Diamond, 1997; Kremer, 1993; Morris, 2010; Turchin, 2015; Turchin et al., 2013. Sintagma „latitudini norocoase" este preluată de la Morris.

3. Chanda şi Putterman, 2007; Hibbs şi Olsson, 2004; Putterman, 2008; Putterman şi Weil, 2010.

4. O modalitate de a analiza ce se întâmplă este de a urmări retroactiv forța legăturii dintre rudenie şi prosperitate economică. Începând cu lumea modernă, populațiile unde există legături intensive de familie prezintă un nivel mai scăzut de prosperitate economică. Totuşi, dacă ne uităm în urmă la evoluția acestei legături, observăm că devine din ce în ce mai slabă şi aproape dispare în intervalul 1000–1500 d.Hr. (Enke, 2017, 2019). În lumina analizelor din capitolele 6 şi 7, care stabilesc relația dintre Biserică şi dizolvarea relațiilor de rudenie, pare probabil că Biserica a reuşit să desfacă legăturile – puternice, altminteri – dintre factorii biogeografici şi producția de alimente, pe de o parte, şi formarea primelor state şi prosperitatea economică, pe de altă parte.

5. Hibbs şi Olsson, 2004; Olsson şi Paik, 2016; Putterman, Bockstette şi Chanda, 2001; Putterman şi Weil, 2010.

6. Baker, 1979; Greif şi Tabellini, 2015; Henrich et al., 2012; Wha-Sook, 1995.

7. Bentzen, Kaarsen şi Wingender, 2016; Buggle, 2017; Chanda şi Putterman, 2007; Galor şi Özak, 2016; Hamilton şi Sanders, 1992; Putterman şi Weil, 2010; Sowell, 1998. Argumentația mea referitoare la originile psihologiei WEIRD şi la apariția societăților europene în al doilea mileniu este pe aceeaşi lungime de undă cu părerile exprimate de specialişti, de la Max Weber până la distinşii mei colegi Daron Acemoglu şi James Robinson, autorii lucrării Why Nations Fail. Teoria mea are în comun cu teoria lui Weber atribuirea unui rol central religiei şi naturii oraşelor europene, precum şi recunoaşterea faptului că instituțiile şi cultura pot modela aspecte fundamentale ale psihologiei umane. Într-un anumit sens,

eu aduc la zi viziunea lui Weber din perspectiva înțelegerii noastre moderne a evoluției culturale şi genetice, precum şi a datelor istorice, psihologice şi economice recent descoperite. Pe de altă parte, Daron şi James susțin ideea centralității funcției „instituțiilor politice” în crearea de state prospere în lumea modernă. Prin „instituții”, ei înțeleg o combinație de organizații formale şi de legi (limitări constituționale impuse executivului), precum şi „instituții informale”, reprezentate de norme sociale, aşteptări şi practici aferente care determină modul în care instituțiile formale acționează în realitate. Ceea ce ei înțeleg prin „instituții” reprezintă un amestec format din ceea ce eu numesc „instituții informale” şi „cultură” (norme sociale etc.). Aşa cum se observă în lucrarea de față, cred că atât instituțiile formale, cât şi cele politice informale sunt importante. Totuşi, eu consider că trebuie să luăm în calcul interfața dintre aceste instituții politico-economice de nivel înalt şi instituții de nivel inferior, cum ar fi instituțiile care au legătură cu relațiile de rudenie, căsătoria, religia şi psihologia culturală. Doar prin luarea în calcul a celor mai importante instituții putem explica de ce instituțiile politice pluraliste cărora Daron şi James le atribuie un rol atât de important au apărut în Europa Occidentală. În abordarea lor, Daron şi James, ca mulți alți economişti, nu acceptă ideea că psihologia se dezvoltă cultural şi că diferențele psihologice importante există şi persistă. Pe baza experienței mele îndelungate ca profesor de economie – nouă ani – înclin să cred că o asemenea diversitate nu se încadrează prea confortabil în cadrele teoretice sau în viziunea tradiției disciplinei lor – adică nu se armonizează cu regulile instituționale formale şi cultura economiei (Acemoglu, Johnson şi Robinson, 2002; Acemoglu şi Robinson, 2012; Weber, 1958a, 1958b, 1978). Îi sunt recunoscător lui Dan Smail că m-a îndemnat să mă concentrez mai mult asupra lui Weber.

8. Korotayev, 2000, 2004; Schulz, 2019.

9. Baumard, 2018; Hruschka et al., 2014; Hruschka şi Henrich, 2013b; Mullainathan şi Shafir, 2013.

10. Goody, 1983; Greif, 2006; Greif şi Tabellini, 2010; MacFarlane, 1978; Mitterauer şi Chapple, 2010; Mitterauer şi Sieder, 1982; Serafinelli şi Tabellini, 2017.

11. Unii cercetători au susținut că o mare parte a diversității psihologice poate fi explicată prin diferențele dintre strategiile lente şi cele rapide de dezvoltare a vieții (Baumard, 2018), care sunt adesea aduse în discuție pe baza mediilor la care sunt expuşi copiii la începutul vieții. Acestea sunt nişte studii interesante şi este posibil să aibă o anumită valoare, dar prezintă nişte zone slabe din punct de vedere teoretic (Baldini, 2015; Barbaro et al., 2016) şi empiric (Purzycki, Ross et al., 2017).

12. Doepke şi Zilibotti, 2008; Jacob, 2013.

13. Ensminger şi Henrich, 2014; Henrich, Ensminger et al., 2010; Henrich et al., 2004; Lang et al., 2019.

14. Henrich, 2016.

15. Clark, 2007a; Wade, 2014.

16. Durham, 1991; Henrich, 2016.

17. Beauchamp, 2016; Flynn, 2007; Kong et al., 2017; Nisbett, 2009; Okbay et al., 2016. Estimările numerice sunt preluate de la Beauchamp.

18. Dincecco şi Onorato, 2018; Ogilvie, 2019; Winter, 2013. Evident, se poate obiecta că, la un moment dat, zona rurală a intrat sub influenţa pieţelor impersonale, a asociaţiilor voluntare şi a unor legi noi care se poate să fi exercitat anumite presiuni legate de selecţia genetică în direcţia unei psihologii WEIRD mai pronunţate în zone rurale care nu s-au confruntat cu „efectul cimitirului”. Evident că şi aşa ceva a fost posibil, dar sunt trei factori care diminuează relevanţa unui asemenea argument: (1) un asemenea fapt ar fi putut deveni important doar câteva sute de ani mai târziu în povestea noastră; (2) „cimitirul urban” ar fi continuat să-i ademenească pe locuitorii zonei rurale cu trăsături WEIRD mai pronunţate şi (3) cu cât reţelele sociale rurale au început să semene mai mult cu cele urbane, cu atât mai predispuse deveneau aceste zone la boli infecţioase – reţelele care generează inovaţie şi schimburi între străini deschid totodată uşa pentru transmiterea de agenţi patogeni.

19. Dincecco şi Onorato, 2018; Winter, 2013.

20. Gershman, 2015; Nunn şi De La Sierra, 2017. Pentru cifrele referitoare la credinţa în spirite, vezi www.economist.com/graphic-detail/2018/10/31/pagan-beliefs-persist-in-the-new-world. Pentru elfi, vezi www.theatlantic.com/international/archive/2013/10/why-so-many-icelanders-still-believe-in-in visible-elves/280783.

Bibliografie

Abrahams, R. (1973). „Some aspects of levirate”, în J. Goody (ed.), The Character of Kinship. Cambridge: Cambridge University Press.

Acemoglu, D., Akcigit, U. şi Celik, M.A. (2013). „Young, restless and creative: Openness to disruption and creative innovations”. Articolul preliminar nr. 19894, Biroul naţional de cercetare economică. www.nber.org/papers/w19894.

Acemoglu, D., Akcigit, U. şi Celik, M.A. (2016). „Young, restless and creative: Openness to disruption and creative innovations”. Articol preliminar, static1.squarespace. com /static /57fa873e8419c230ca01eb5f /t5935737a8419c282eb2c1756/1496675232862/CreativeInnovation_170605_fin.pdf.

Acemoglu, D., Johnson, S. şi Robinson, J. (2005). „The rise of Europe: Atlantic trade, institutional change, and economic growth”, American Economic Review 95 (3), 546–579.

Acemoglu, D., Johnson, S. şi Robinson, J. A. (2002). „Reversal of fortune: Geography and institutions in the making of the modern world income distribution”, Quarterly Journal of Economics 117 (4), 1231–1294.

Acemoglu, D. şi Robinson, J. (2012). Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity, and Poverty. New York: Random House Digital.

Ackerman, J.M., Maner, J.K. şi Carpenter, S.M. (2016). „Going all in: Unfavorable sex ratios attenuate choice diversification”, Psychological Science 27 (6), 799–809.

Addis, W.E. (2015). A Catholic Dictionary, Aeterna Press.

Aghion, P., Jaravel, X., Persson, T. şi Rouzet, D. (2019). „Education and military rivalry”, Journal of the European Economic Association 17 (2), 376–412.

Ahmed, A.M. (2009). „Are religious people more prosocial? A quasi-experimental study with madrasah pupils in a rural community in India”, Journal for the Scientific Study of Religion 48 (2), 368–374.

Ahmed, A.S. (2013). The Thistle and the Drone: How America's War on Terror Became a Global War on Tribal Islam, Washington, DC: Brookings Institution Press.

Akbari, M., Bahrami-Rad, D. şi Kimbrough, E.O. (2017). „Kinship, fractionalization and corruption, Journal of Economic Behavior and Organization 166, 493–528.

Akcigit, U., Kerr, W.R. şi Nicholas, T. (2013). „The mechanics of endogenous innovation and growth: Evidence from historical U.S. Patents”. Articol preliminar, siepr.stanford.edu / system / files / shared / 1311.

Akçomak, S., Webbink, D. şi ter Weel, B. (2016). „Why did the Netherlands develop so early? The legacy of the brethren of the common life”, The Economic Journal 126 (593), 821–860.

Alcorta, C.S. şi Sosis, R. (2005). „Ritual, emotion, and sacred symbols: The evolution of religion as an adaptive complex”, Human Nature 16 (4), 323–359.

Alcorta, C.S., Sosis, R. şi Finkel, D. (2008). „Ritual harmony: Toward an evolutionary theory of music”, Behavioral and Brain Sciences 31 (5), 576–577.

Alesina, A.F., Algan, Y., Cahuc, P. şi Giuliano, P. (2015). „Family values and the regulation of labor”, Journal of the European Economic Association 13 (4), 599–630.

Alesina, A.F. şi Giuliano, P. (2010). „The power of the family”, Journal of Economic Growth 15 (2), 93–125.

Alesina, A.F. şi Giuliano, P. (2013). „Family ties”, în Philippe Aghion şi Steven N. Durlauf (ed.), Handbook of Economic Growth 2A (pp. 177–215). Oxford, MB: North Holland / Elsevier.

Alesina, A.F. şi Giuliano, P. (2015). „Culture and institutions”, Journal of Economic Literature 53 (4), 898–944.

Algan, Y. şi Cahuc, P. (2010). „Inherited trust and growth”, American Economic Review 100 (5), 2060–2092.

Algan, Y. şi Cahuc, P. (2013). „Trust and growth”, Annual Review of Economics 5 (1), 521–549.

Algan, Y. şi Cahuc, P. (2014). „Trust, growth, and well-being: New evidence and policy implications”, în Philippe Aghion şi Steven N. Durlauf (ed.), Handbook of Economic Growth 2A (pp. 49–120). Oxford: North Holland / Elsevier.

Allen, R.C. (1983). „Collective invention”, Journal of Economic Behavior and Organization 4 (1), 1–24.

Allen, R.C. (2009). The British Industrial Revolution in Global Perspective. Cambridge: Cambridge University Press.

Almond, D. şi Currie, J. (2011). „Killing me softly: The fetal origins hypothesis”, Journal of Economic Perspectives 25 (3), 153–172.

Alonso, S. (2013). „Temporal discounting and number representation”, Journal of Behavioral Finance 14 (3), 240–251.

Alquist, J.L., Ainsworth, S.E. şi Baumeister, R.F. (2013). „Determined to conform: Disbelief in free will increases conformity”, Journal of Experimental Social Psychology 49 (1), 80–86.

Altrocchi, J. şi Altrocchi, L. (1995). „Polyfaceted psychological acculturation in Cook Islanders”, Journal of Cross-Cultural Psychology 26 (4), 426–440.

Al-Ubaydli, O., Houser, D., Nye, J., Paganelli, M.P. şi Pan, X.S. (2013), „The causal effect of market participation on trust: An experimental investigation using randomized control”, PLoS One 8 (3), e55968.

Alvard, M. (2011). „Genetic and cultural kinship among the Lamaleran whale hunters”, Human Nature 22 (1–2), 89–107.

Alvard, M.S. (2003). „Kinship, lineage, and an evolutionary perspective on cooperative hunting groups in Indonesia”, Human Nature 14 (2), 129–163.

Alvard, M.S. (2009). „Kinship and cooperation”, Human Nature 20 (4), 394–416.

Alvergne, A., Faurie, C. şi Raymond, M. (2009). „Variation in testosterone levels and male reproductive effort: Insight from a polygynous human population”, Hormones and Behavior 56 (5), 491–497.

Ambrose (1881), The Letters of Saint Ambrose, Bishop of Milan. Londra; Oxford: James Parker.

Amorim, C.E.G., Vai, S., Posth, C., Modi, A., Koncz, I., Hakenbeck, S., ... Veeramah, K.R. (2018). „Understanding 6th-century barbarian social organization and migration through paleogenomics”, Nature Communications 9 (1), 3547.

Andersen, T.B., Bentzen, J., Dalgaard, C.-J. şi Sharp, P. (2017). „Pre-Reformation roots of the Protestant ethic”, The Economic Journal 127 (604), 1756–1793.

Anderson, R.T. (1956). Changing Kinship in Europe. Berkeley: University of California Press.

Annan, J., Blattman, C., Mazurana, D. şi Carlson, K. (2011). „Civil war, reintegration, and gender in northern Uganda”, Journal of Conflict Resolution 55 (6), 877–908.

Ansary, T. (2010). Destiny Disrupted: A History of the World Through Islamic Eyes. New York: PublicAffairs.

Apicella, C.L., Azevedo, E.M., Christakis, N.A. şi Fowler, J.H. (2014). „Evolutionary origins of the endowment effect: Evidence from hunter-gatherers”, American Economic Review 104 (6), 1793–1805.

Apicella, C.L., Carre, J.M., Dreber, A. (2015). „Testosterone and economic risk taking: A review”, Adaptive Human Behavior and Physiology 1 (3), 358–385.

Apicella, C.L., Dreber, A. şi Mollerstrom, J. (2014). „Salivary testosterone change following monetary wins and losses predicts future financial risk-taking”, Psychoneuroendocrinology 39, 58–64.

Appiah, A. (2010). The Honor Code: How Moral Revolutions Happen (ed. 1). New York: W.W. Norton.

Arantes, J., Berg, M.E., Lawlor, D. şi Grace, R.C. (2013). „Offenders have higher delay-discounting rates than non-offenders after controlling for differences in drug and alcohol abuse”, Legal and Criminological Psychology 18 (2), 240–253.

Arruñada, B. (2010). „Protestants and Catholics: Similar work ethic, different social ethic”, The Economic Journal 120 (547), 890–918.

Asch, S.E. (1956). „Studies of independence and conformity: A minority of one against a unanimous majority”, Psychological Monographs 70 (9), 1–70.

Ashkanasy, N., Gupta, V., Mayfield, M.S. şi Trevor-Roberts, E. (2004). „Future orientation”, în R.J. House, P.J. Hanges, M. Javidan, P.W. Dorfman şi V. Gupta (ed.), Culture, Leadership, and Organizations: The GLOBE Study of 62 Societies (pp. 282–342). Thousand Oaks, CA: SAGE Publications.

Ashraf, Q. şi Michalopoulos, S. (2015). „Climatic fluctuations and the diffusion of agriculture”, Review of Economics and Statistics 97 (3), 589–609.

Atkinson, Q.D. şi Bourrat, P. (2011). „Beliefs about God, the afterlife and morality support the role of supernatural policing in human cooperation”, Evolution and Human Behavior 32 (1), 41–49.

Atkinson, Q.D. şi Whitehouse, H. (2011). „The cultural morphospace of ritual form”, Evolution and Human Behavior 32 (1), 50–62.

Atran, S. (2002) în Gods We Trust: The Evolutionary Landscape of Religion, New York: Oxford University Press.

Atran, S. şi Medin, D.L. (2008). The Native Mind and the Cultural Construction of Nature. Cambridge, MA: MIT Press.

Atran, S., Medin, D.L. şi Ross, N. (2005). „The cultural mind: Environmental decision making and cultural modeling within and across populations”, Psychological Review 112 (4), 744–776.

Atran, S. şi Norenzayan, A. (2004). „Religion’s evolutionary landscape: Counterintuition, commitment, compassion, communion”, Behavioral and Brain Sciences 27 (6), 713–770.

Aubet, M.E. (2013). Commerce and Colonization in the Ancient Near East. Cambridge: Cambridge University Press.

Augustin (1998). The City of God Against the Pagans. Cambridge: Cambridge University Press.

Ausenda, G. (1999). „Kinship and marriage among the Visigoths”, în P. Heather (ed.), The Visigoths from the Migration Period to the Seventh Century: An Ethnographic Perspective (pp. 129–168). Woodbridge, MB: Boydell Press.

Aveyard, M.E. (2014). „A call to honesty: Extending religious priming of moral behavior to Middle Eastern Muslims”, PLoS One 9 (7), e99447.

Bacon, M.K., Child, I.L. şi Barry, H. (1963). „A cross-cultural study of correlates of crime”, Journal of Abnormal and Social Psychology 66 (4), 291–300.

Bahrami-Rad, D., Becker, A. şi Henrich, J. (2017). „Tabulated nonsense? Testing the validity of the Ethnographic Atlas and the persistence of culture”. Articol preliminar.

Bai, Y. şi Kung, J.K.S. (2015). „Diffusing knowledge while spreading God's message: Protestantism and economic prosperity in China, 1840–1920”, Journal of the European Economic Association 13 (4), 669–698.

Baier, C.J. şi Wright, B.R.E. (2001). „«If you love me, keep my commandments»: A meta-analysis of the effect of religion on crime”, Journal of Research in Crime and Delinquency 38 (1), 3–21.

Bailey, D.H., Hill, K.R. şi Walker, R.S. (2014). „Fitness consequences of spousal relatedness in 46 small-scale societies”, Biology Letters 10 (5), 20140160.

Bailey, D.H., Walker, R.S., Blomquist, G.E., Hill, K.R., Hurtado, A.M. şi Geary, D.C. (2013). „Heritability and fitness correlates of personality in the Ache, a natural-fertility population in Paraguay”, PLoS One 8 (3), e59325.

Baines, E. (1835). History of the Cotton Manufacture in Great Britain. Londra: H. Fisher, R. Fisher şi P. Jackson.

Bairoch, P., Batou, J. şi Chèvre, P. (1988). La population des villes Européennes de 800 à 1850: Banque de données et analyse sommaire des résultats. Geneva, Elveția: Librairie Droz.

Baker, H.D.R. (1979). Chinese Family and Kinship. New York: Columbia University Press.

Baksh, M. (1984). „Cultural ecology and change of the Machiguenga Indians of the Peruvian Amazon”, disertație. Universitatea din California, Los Angeles.

Bal, P.M. şi Veltkamp, M. (2013). „How does fiction reading influence empathy? An experimental investigation on the role of emotional transportation”, PLoS One 8 (1), e55341.

Baldini, R. (2015). „Harsh environments and «fast» human life histories: What does the theory say?”. Preprint. www.biorxiv.org/content/10.1101/014647v2.full.pdf.

Barbaro, N., Boutwell, B.B., Barnes, J.C. şi Shackelford, T.K. (2017). „Genetic confounding of the relationship between father absence and age at menarche”, Evolution and Human Behavior 38 (3), 357–365.

Barbieri, C., Hübner, A., Macholdt, E., Ni, S., Lippold, S., Schröder, R..., Pakendorf, B. (2016). „Refining the Y chromosome phylogeny with southern African sequences”, Human Genetics 135 (5), 541–553.

Barker, P. şi Goldstein, B.R. (2001). „Theological foundations of Kepler’s astronomy”, Osiris 16 (1), 88–113.

Barnes, M.H. (2010). Stages of Thought: The Co-evolution of Religious Thought and Science. New York: Oxford University Press.

Barnes, R.H. (1996). Sea Hunters of Indonesia: Fishers and Weavers of Lamalera. Oxford: Clarendon Press.

Baron, A.S. şi Dunham, Y. (2015). „Representing «us» and «them»: Building blocks of intergroup cognition”, Journal of Cognition and Development 16 (5), 780–801.

Barrett, H.C., Bolyanatz, A., Crittenden, A.N., Fessler, D.M.T., Fitzpatrick, S., Gurven, M.,... Laurence, S. (2016). „Small-scale societies exhibit fundamental variation in the role of intentions in moral judgment”, Proceedings of the National Academy of Sciences 113 (17), 4688–4693.

Barro, R.J. şi McCleary, R.M. (2003). „Religion and economic growth across countries”, American Sociological Review 68 (5), 760.

Barry, H., Child, I.L. şi Bacon, M.K. (1959). „Relation of child training to subsistence economy”, American Anthropologist 61 (1), 51–63.

Barth, F. (1965). Political Leadership Among Swat Pathans. Toronto: Oxford University Press.

Bartlett, R. (1993). The Making of Europe: Conquest, Colonization and Cultural Change, 950–1350 (ed. 1), Londra: Allen Lane.

Barwick, D.E. (1984). „Mapping the past: An atlas of Victorian clans 1835–1904”, în I. McBryde (ed.), Aboriginal History (vol. 8, pp. 100–131). Canberra: Australian National University Press.

Basalla, G. (1988). The Evolution of Technology. Cambridge Studies in the History of Science, Cambridge: Cambridge University Press.

Basten, C. şi Betz, F. (2013). „Beyond work ethic: Religion, individual, and political preferences”, American Economic Journal: Economic Policy 5 (3), 67–91.

Bastiaansen, J.A.C.J., Thioux, M. şi Keysers, C. (2009). „Evidence for mirror systems in emotions”, Philosophical Transactions of the Royal Society B: Biological Sciences 364 (1528), 2391–2404.

Bauer, M., Blattman, C., Chytilová, J., Henrich, J., Miguel, E. şi Mitts, T. (2016). „Can war foster cooperation?”, Journal of Economic Perspectives 30 (3), 249–274.

Bauer, M., Cahlíková, J., Chytilová, J. şi Želinský, T. (2018). „Social contagion of ethnic hostility”, Proceedings of the National Academy of Sciences 115 (19), 4881–4886.

Bauer, M., Cassar, A., Chytilová, J. şi Henrich, J. (2014). „War's enduring effects on the development of egalitarian motivations and in-group biases”, Psychological Science 25, 47–57.

Baumard, N. (2018). „Psychological origins of the Industrial Revolution”, Behavioral and Brain Sciences, 42, E189.

Baumeister, R.F., Bauer, I.M. şi Lloyd, S.A. (2010). „Choice, free will, and religion”, Psychology of Religion and Spirituality 2 (2), 67–82.

Baumeister, R.F., Masicampo, E.J. şi Dewall, C.N. (2009). „Prosocial benefits of feeling free: Disbelief in free will increases aggression and reduces helpfulness”, Personality and Social Psychology Bulletin 35 (2), 260–268.

Baumol, W.J. (1990). „Entrepreneurship: Productive, unproductive, and destructive”, Journal of Political Economy 98 (5), 891–921.

Beauchamp, J.P. (2016). „Genetic evidence for natural selection in humans in the contemporary United States”, Proceedings of the National Academy of Sciences 113 (28), 7774–7779.

Becker, B.E. şi Huselid, M.A. (1992). „The incentive effects of tournament compensation systems”, Administrative Science Quarterly 37 (2), 336–350.

Becker, S.O., Hornung, E. şi Woessmann, L. (2011). „Education and catch-up in the Industrial Revolution”, American Economic Journal: Macroeconomics 3 (3), 92–126.

Becker, S.O., Pfaff, S. şi Rubin, J. (2016). „Causes and consequences of the Protestant Reformation”, Explorations in Economic History 62, 1–25.

Becker, S.O. şi Woessmann, L. (2008). „Luther and the girls: Religious denomination and the female education gap in nineteenth-century Prussia”, Scandinavian Journal of Economics 110 (4), 777–805.

Becker, S.O. şi Woessmann, L. (2009). „Was Weber wrong? A human capital theory of Protestant economic history”, Quarterly Journal of Economics 124 (2), 531–596.

Becker, S.O. şi Woessmann, L. (2010). „The effect of Protestantism on education before the industrialization: Evidence from 1816 Prussia”, Economics Letters 107 (2), 224–228.

Becker, S.O. şi Woessmann, L. (2016). „Social cohesion, religious beliefs, and the effect of Protestantism on suicide”, Review of Economics and Statistics 98 (2), 209–225.

Beckwith, C.L. (2012). Warriors of the Cloisters: The Central Asian Origins of Science in the Medieval World. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Beedie, C.J. şi Lane, A.M. (2012). „The role of glucose in self-control: Another look at the evidence and an alternative conceptualization.”, Personality and Social Psychology Review 16 (2), 143–153.

Beletsky, L.D., Gori, D.F., Freeman, S. şi Wingfield, J.C. (1995). „Testosterone and polygyny in birds”, Current Ornithology 12, 1–41.

Bellemare, C., Kröeger, S. şi Van Soest, A. (2008). „Measuring inequity aversion in a heterogeneous population using experimental decisions and subjective probabilities”, Econometrica 76 (4), 815–839.

Bellows, J. şi Miguel, E. (2006). „War and institutions: New evidence from Sierra Leone”, American Economic Review 96 (2), 394–399.

Bellows, J. şi Miguel, E. (2009). „War and local collective action in Sierra Leone”, Journal of Public Economics 93 (11–12), 1144–1157.

Bellwood, P. (2001). „Early agriculturalist population diasporas? Farming, languages, and genes”, Annual Review of Anthropology, 30, 181–207.

Ben-Bassat, A. şi Dahan, M. (2012). „Social identity and voting behavior”, Public Choice 151 (1–2), 193–214.

Benedict, R. (1946). The Chrysanthemum and the Sword: Patterns of Japanese Culture. Boston: Houghton Mifflin.

Benson, B.L. (1989). „The spontaneous evolution of commercial law”, Southern Economic Journal 55 (3), 644–661.

Bentzen, J.S. (2013). „Origins of religiousness: The role of natural disasters”. Articol preliminar, ssrn.com/abstract=2221859.

Bentzen, J.S. (2019). „Acts of God? Religiosity and natural disasters across subnational world districts”, The Economic Journal 129 (622), 2295–2321.

Bentzen, J.S., Kaarsen, N. şi Wingender, A.M. (2017). „Irrigation and autocracy”, Journal of the European Economic Association 15 (1), 1–53.

Benzell, S.G. şi Cooke, K. (2016). „A network of thrones: Kinship and conflict in Europe, 1495–1918”, 1–5. Articol preliminar, kmcooke.weebly.com / uploads / 3 / 0 / 9 / 4 / 30942717 / royals_benzellcooke.pdf.

Bergreen, L. (2007). Marco Polo: From Venice to Xanadu (ed. 1), New York: Alfred A. Knopf.

Berman, H.J. (1983). Law and Revolution: The Formation of the Western Legal Tradition. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Bernardi, B. (1952). „The age-system of the Nilo-Hamitic peoples: A critical evaluation”, Africa: Journal of the International African Institute 22 (4), 316–332.

Bernardi, B. (1985). Age Class Systems: Social Institutions and Polities Based on Age. Cambridge: Cambridge University Press.

Berns, G.S., Capra, C.M., Moore, S. şi Noussair, C. (2010). „Neural mechanisms of the influence of popularity on adolescent ratings of music”, NeuroImage 49 (3), 2687–2696.

Berntsen, J.L. (1976). „The Maasai and their neighbors: Variables of interaction”, African Economic History 2, 1–11.

Berry, J.W. (1966). „Temne and Eskimo perceptual skills”, International Journal of Psychology 1 (3), 207–229.

Berry, J.W. şi Bennett, J.A. (1995). „Syllabic literacy and cognitive performance among the Cree and Ojibwe people of northern Canada”, în I. Taylor şi D.R. Olson (ed.), Scripts and Literacy: Reading and Learning to Read Alphabets, Syllabaries and Characters (pp. 341–357). Norwell, MA: Kluwer.

Bettencourt, L.M.A. (2013). „The origins of scaling in cities”, Science 340 (6139), 1438–1441.

Bettencourt, L.M.A., Lobo, J. şi Strumsky, D. (2007). „Invention in the city: Increasing returns to patenting as a scaling function of metropolitan size”, Research Policy 36 (1), 107–120.

Bettencourt, L.M., Lobo, J., Helbing, D., Kühnert, C. şi West, G.B. (2007). „Growth, innovation, scaling, and the pace of life in cities”, Proceedings of the National Academy of Sciences 104 (17), 7301–7306.

Betzig, L.L. (1982). „Despotism and differential reproduction: A cross-cultural correlation of conflict asymmetry, hierarchy, and degree of polygyny”, Ethology and Sociobiology 3 (4), 209–221.

Betzig, L. L. (1986). Despotism and Differential Reproduction: A Darwinian View of History. Piscataway, NJ: Aldine Transaction.

Betzig, L.L. (1992). „Roman polygyny”, Ethology and Sociobiology 13 (5–6), 309–349.

Betzig, L.L. (1993). „Sex, succession, and stratification in the first six civillizations”, în L. Ellis (ed.), Social Stratification and Socioeconomic Inequity (vol. 1). Westport, CT: Praeger.

Bhui, R., Chudek, M. şi Henrich, J. (2019a). „How exploitation launched human cooperation”, Behavioral Ecology and Sociobiology 73 (6), 78.

Bhui, R., Chudek, M. şi Henrich, J. (2019b). „Work time and market integration in the original affluent society”, Proceedings of the National Academy of Sciences 116 (44), 22100–22105.

Bittles, A.H. (1998). „Empirical estimates of the global prevalence of consanguineous marriage in contemporary societies”. Articol preliminar: researchrepository.murdoch.edu.au/id/eprint/13494/1/empirical_estimates.pdf.

Bittles, A.H. (2001). „A background summary of consanguineous marriage. Articol preliminar, consang.net/index.php/Summary.

Bittles, A.H. şi Black, M.L. (2010). „Consanguinity, human evolution, and complex diseases”, Proceedings of the National Academy of Sciences 107 (suppl. 1), 1779–1786.

Blake-Coleman, B.C. (1992). Copper Wire and Electrical Conductors: The Shaping of a Technology. Philadelphia: Harwood Academic.

Blattman, C. (2009). „From violence to voting: War and political participation in Uganda”, American Political Science Review 103, 231–247.

Blattman, C., Jamison, J.C. şi Sheridan, M. (2016). „Reducing crime and violence: Experimental evidence on adult noncognitive investments in Liberia”. Articol preliminar, www.nber.org/papers/w21204.

Blaydes, L. şi Paik, C. (2016). „The impact of Holy Land crusades on state formation: War mobilization, trade integration and political development in medieval Europe”, International Organization 70 (3), 551–586.

Block, M.K. şi Gerety, V.E. (1995). „Some experimental-evidence on differences between student and prisoner reactions to monetary penalties and risk”, Journal of Legal Studies 24 (1), 123–138.

Blondel, S., Lohéac, Y. şi Rinaudo, S. (2007). „Rationality and drug use: An experimental approach”, Journal of Health Economics 26 (3), 643–658.

Blume, M. (2009). „The reproductive benefits of religious affiliation”, în E. Voland şi W. Schiefenhovel (ed.), The Biological Evolution of Religious Mind and Behavior (pp. 117–126). Berlin: Springer-Verlag.

Bockstette, V., Chanda, A. şi Putterman, L.G. (2002). „States and markets: The advantage of an early start”, Journal of Economic Growth, 7, 347–369.

Boehm, C. (2008). „A biocultural evolutionary exploration of supernatural sanctioning”, în J.A. Bulbulia, R. Sosis, E. Harris, R. Genet, C. Genet şi K. Wyman (ed.), Evolution of Religion (pp. 143–152). Santa Margarita, CA: Collins Foundation Press.

Boerner, L. şi Severgnini, B. (2015). „Time for growth”. Articol preliminar, ssrn.com/abstract=2652782.

Bolyanatz, A.H. (2014). „Economic experimental game results from the Sursurunga of New Ireland, Papua New Guinea”, în J. Ensminger şi J. Henrich (ed.), Experimenting with Social Norms: Fairness and Punishment in Cross-Cultural Perspective (pp. 275–308). New York: Russell Sage Foundation.

Bond, R. şi Smith, P.B. (1996). „Culture and conformity: A meta-analysis of studies using Asch's (1952b, 1956) line judgment task", Psychological Bulletin 119 (1), 111–137.

Bondarenko, D.M. (2014). „On the nature and features of the (early) state: An anthropological reanalysis", Zeitschrift für Ethnologie 139 (2), 215–232.

Bondarenko, D.M. şi Korotayev, A.V. (2003). „«Early state» in cross-cultural perspective: A statistical reanalysis of Henri J. M. Claessen's database", Cross-Cultural Research 37 (1), 105–132.

Booth, A., Granger, D.A., Mazur, A. şi Kivlighan, K.T. (2006). „Testosterone and social behavior", Social Forces 85 (1), 167–191.

Booth, A., Johnson, D.R. şi Granger, D.A. (1999). „Testosterone and men's health", Journal of Behavioral Medicine 22 (1), 1–19.

Boppart, T., Falkinger, J. şi Grossmann, V. (2014). „Protestantism and education: Reading (the Bible) and other skills", Economic Inquiry 52 (2), 874–895.

Bornstein, G. şi Benyossef, M. (1994). „Cooperation in inter-group and single-group social dilemmas", Journal of Experimental Social Psychology 30, 52–67.

Bornstein, G., Budescu, D. şi Zamir, S. (1997). „Cooperation in intergroup, N-person, and two-person games of chicken", Journal of Conflict Resolution 41 (3), 384–406.

Bornstein, G., Gneezy, U. şi Nagel, R. (2002). „The effect of intergroup competition on group coordination: An experimental study", Games and Economic Behavior 41 (1), 1–25.

Boroditsky, L. (2011). „How languages construct time", în S. Dehaene şi E. Brannon (ed.), Space, Time and Number in the Brain: Searching for the Foundations of Mathematical Thought (pp. 333–341). Cambridge, MA: Elsevier Academic Press.

Bos, P.A., Hermans, E.J., Ramsey, N.F. şi van Honk, J. (2012). „The neural mechanisms by which testosterone acts on interpersonal trust", NeuroImage 61 (3), 730–737.

Bos, P.A., Terburg, D. şi van Honk, J. (2010). „Testosterone decreases trust in socially naive humans”, Proceedings of the National Academy of Sciences 107 (22), 9991–9995.

Bosker, M., Buringh, E. şi van Zanden, J.L. (2013). „From Baghdad to London, unraveling urban development in Europe, North Africa and the Middle East, 800– 1800”, Review of Economics and Statistics 95 (4), 1418–1437.

Boswell, J. (1988). The Kindness of Strangers: The Abandonment of Children in Western Europe from Late Antiquity to the Renaiassance. New York: Pantheon Books.

Bothner, M.S., Kang, J. şi Stuart E.T. (2007). „Competitive crowding and risk taking in a tournament: Evidence from NASCAR racing”, Administrative Science Quarterly 52 (2), 208–247.

Botticini, M. şi Eckstein, Z. (2005). „Jewish occupational selection: Education, restrictions, or minorities?”, Journal of Economic History 65 (4), 922–948.

Botticini, M. şi Eckstein, Z. (2007). „From farmers to merchants, conversions and diaspora: Human capital and Jewish history”, Journal of the European Economic Association 5 (5), 885–926.

Botticini, M. şi Eckstein, Z. (2012). The Chosen Few: How Education Shaped Jewish History, 70–1492. Princeton Economic History of the Western World, Princeton, NJ: Princeton University.

Bourdieu, P. (1990). „Time perspectives of the Kabyle”, în J. Hassard (ed.), The Sociology of Time (pp. 219–237). Londra: Palgrave Macmillan.

Bowles, S. (1998). „Endogenous preferences: The cultural consequences of markets and other economic institutions”, Journal of Economic Literature 36 (1), 75–111.

Bowles, S. (2004). Microeconomics: Behavior, Institutions, and Evolution. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Bowles, S. (2006). „Group competition, reproductive leveling, and the evolution of human altruism”, Science 314 (5805), 1569–1572.

Bowles, S. (2011). „Cultivation of cereals by the first farmers was not more productive than foraging”, Proceedings of the National Academy of Sciences 108 (12), 4760–4765.

Bowles, S. şi Choi, J.K. (2013). „Coevolution of farming and private property during the early Holocene”, Proceedings of the National Academy of Sciences 110 (22), 8830–8835.

Bowles, S., Choi, J.K. şi Hopfensitz, A. (2004). „The coeveolution of individual behaviors and group level institutions”, Journal of Theoretical Biology 223 (2), 135–147.

Bowles, S. şi Gintis, H. (2002). „Behavioural science: Homo reciprocans”, Nature 415 (6868), 125–128.

Boyd, D. (2001). „Life without pigs: Recent subsistence changes among the Irakia Awa, Papua New Guinea”, Human Ecology 29 (3), 259–281.

Boyd, R. (2017). A Different Kind of Animal: How Culture Formed Our Species. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Boyd, R. şi Richerson, P. J. (2002). „Group beneficial norms can spread rapidly in a structured population”, Journal of Theoretical Biology 215, 287–296.

Boyd, R. şi Richerson, P.J. (2009). „Culture and the evolution of human cooperation”, Philosophical Transactions of the Royal Society B: Biological Sciences 364 (1533), 3281–3288.

Boyd, R., Richerson, P.J. şi Henrich, J. (2011). „The cultural niche: Why social learn- ing is essential for human adaptation”, Proceedings of the National Academy of Sciences 108 (2), 10918–10925.

Boyer, P. (2001). Religion Explained: The Evolutionary Origins of Religious Thought. New York: Basic Books.

Boyer, P. (2003). „Religious thought and behaviour as by-products of brain function”, Trends in Cognitive Sciences 7 (3), 119–124.

Brass, M., Ruby, P. şi Spengler, S. (2009). „Inhibition of imitative behaviour and social cognition”, Philosophical Transactions of the Royal Society B: Biological Sciences 364 (1528), 2359–2367.

Bray, F. (1984). The Rice Economies: Technology and Development in Asian Societies. Berkeley: University of California Press.

Briggs, A. şi Burke, P. (2009). A Social History of the Media: From Gutenberg to the Internet (ed. a 3-a). Cambridge, MB: Polity Press.

Broesch, J., Barrett, H.C. şi Henrich, J. (2014). „Adaptive content biases in learning about animals across the lifecourse”, Human Nature 25 (2), 181–199.

Brown, P. (2012). Through the Eye of a Needle: Wealth, the Fall of Rome, and the Making of Christianity in the West, 350–550 AD. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Brundage, J.A. (1987). Law, Sex, and Christian Society in Medieval Europe. Chicago: University of Chicago Press.

Buchtel, E.E. şi Norenzayan, A. (2008). „Which should you use, intuition or logic? Cultural differences in injunctive norms about reasoning”, Asian Journal of Social Psychology 11 (4), 264–273.

Buggle, J.C. (2017). „Irrigation, collectivism and long-run technological divergence”. Articol preliminar, www.unil.ch / de / files / live / sites / de / files / wo.

Buhrmester, M.D., Fraser, W.T., Lanman, J.A., Whitehouse, H. şi Swann, W.B. (2015). „When terror hits home: Identity fused Americans who saw Boston bombing victims as «family» provided aid”, Self and Identity 14 (3), 253–270.

Burguière, A., Klapisch-Zuber, C., Segalen, M. şi Zonabend, F. (1996). A History of the Family: Distant Worlds, Ancient Worlds. Cambridge, MA: Belknap Press of Harvard University Press.

Buringh, E. şi Van Zanden, J.L. (2009). „Charting the «rise of the West»: Manuscripts and printed books in Europe, a long-term perspective from the sixth through eighteenth centuries”, Journal of Economic History 69 (2), 409–445.

Burke, J. (2012). Connections. New York: Simon & Schuster.

Burnham, T.C., Chapman, J.F., Gray, P.B., McIntyre, M.H., Lipson, S.F. şi Ellison, P.T. (2003). „Men in committed, romantic relationships have lower testosterone”, Hormones and Behavior 44 (2), 119–122.

Burton, R. şi Whiting, J. (1961). „The absent father and cross-sex identity”, Merrill-Palmer Quarterly 7 (2), 85–95.

Bus, A.G., Van Ijzendoorn, M.H. şi Pellegrini, A.D. (1995). „Joint book reading makes for success in learning to read: A meta-analysis on intergenerational transmission of literacy”, Review of Educational Research 65 (1), 1–21.

Bushman, B.J., Ridge, R.D., Das, E., Key, C.W. şi Busath, G.L. (2007). „When God sanctions killing: Effect of scriptural violence on aggression”, Psychological Science 18 (3), 204–207.

Buss, D. (2007). Evolutionary psychology: The New Science of the Mind (a treia ed.). Boston: Allyn and Bacon.

Buttelmann, D., Zmyj, N., Daum, M.M. şi Carpenter, M. (2013). „Selective imitation of in-group over out-group members in 14-month-old infants”, Child Development 84 (2), 422–428.

Cahen, C. (1970). „Economy, society, institutions”, în P.M. Holt, A.K.S. Lambton şi B. Lewis (ed.), Islamic Society (pp. 511–538). Cambridge: Cambridge University Press.

Caicedo, F.V. (2017). „The mission: Human capital transmission, economic persistence and culture in South America”. Articol preliminar, econ2017.sites.olt.ubc.ca/files/2018/01/Th.

Camerer, C. (2003). Behavioral Game Theory: Experiments on Strategic Interaction, Princeton. NJ: Princeton University Press.

Camino, A. (1977). „Trueque, correrías e intercambios entre los Quechuas Andinos y los Piro y Machiguenga de la montaña Peruana”, Amazonía Peruana 1 (2), 123–140.

Campbell, J.D., Trapnell, P.D., Heine, S.J., Katz, I.M., Lavallee, L.F. şi Lehman, D.R. (1996). „Self-concept clarity: Measurement, personality correlates, and cultural boundaries”, Journal of Personality and Social Psychology 70 (1), 141–156.

Campos-Ortiz, F., Putterman, L.G., Ahn, T.K., Balafoutas, L., Batsaikhan, M. şi Sutter, M. „Security of property as a public good: Institutions, socio-political environment and experimental behavior in five countries” (27 noiembrie, 2012). CESifo, articol preliminar nr. 4003. ssrn.com/abstract=2181356.

Cantoni, D. (2012). „Adopting a new religion: The case of Protestantism in 16th century Germany”, The Economic Journal 122 (560), 502–531.

Cantoni, D. (2015). „The economic effects of the Protestant Reformation: Testing the Weber hypothesis in the German lands”, Journal of the European Economic Association 13 (4), 561–598.

Cantoni, D., Dittmar, J. şi Yuchtman, N. (2018). „Religious competition and reallocation: The political economy of secularization in the Protestant Reformation”, Quarterly Journal of Economics 133 (4), 2037–2096, doi.org/10.1093/qje/qjy011.

Cantoni, D. şi Yuchtman, N. (2014). „Medieval universities, legal institutions, and the commercial revolution”, Quarterly Journal of Economics 129 (2), 823–887.

Carlino, G.A., Chatterjee, S. şi Hunt, R.M. (2007). „Urban density and the rate of invention”, Journal of Urban Economics 61 (3), 389–419.

Carneiro, R. (1967). „On the relationship between size of population and complexity of social organization”, Southwestern Journal of Anthropology 23 (3), 234–243.

Carneiro, R. (1987). „The evolution of complexity in human societies and its mathematical expression”, International Journal of Comparative Sociology 28 (3), 111–128.

Carneiro, R.L. (1970). „A theory of the origin of the state”, Science 169 (3947), 733–738.

Carneiro, R.L. (1988). „The circumscription theory: Challenge and response”, American Behavioral Scientist 31 (4), 497–511.

Carpenter, M., Uebel, J. şi Tomasello, M. (2013). „Being mimicked increases pro-social behavior in 18-month-old infants”, Child Development 84 (5), 1511–1518.

Carter, E.C., McCullough, M.E., Kim-Spoon, J., Corrales, C. şi Blake, A. (2011). „Religious people discount the future less”, Evolution and Human Behavior 33 (3), 224–231.

Casey, B.J., Somerville, L.H., Gotlib, I.H., Ayduk, O., Franklin, N.T., Askren, M.K.,... Shoda, Y. (2011). „Behavioral and neural correlates of delay of gratification 40 years later”, Proceedings of the National Academy of Sciences 108 (36), 14998–15003.

Cassady, R. (1974). Exchange by Private Treaty. Studies in Marketing. Austin, TX: Bureau of Business Research.

Cassar, A., Grosjean, P. şi Whitt, S. (2013). „Legacies of violence: Trust and market development”, Journal of Economic Growth 18 (3), 285–318.

Castillo, M. şi Carter, M. (2011). „Behavioral responses to natural disasters”. Articol preliminar, ices.gmu.edu/wp-content/uploads/2011/07/Beh.

Cavalcanti, T.V., Parente, S.L. şi Zhao, R. (2007). „Religion in macroeconomics: A quantitative analysis of Weber’s thesis”, Economic Theory 32 (1), 105–123.

Cecchi, F., Leuveld, K. şi Voors, M. (2016). „Conflict exposure and competitiveness: Experimental evidence from the football field in Sierra Leone”, Economic Development and Cultural Change 64 (3), 405–435.

Chabris, C.F., Laibson, D., Morris, C.L., Schuldt, J.P. şi Taubinsky, D. (2008). „Individual laboratory-measured discount rates predict field behavior”, Journal of Risk and Uncertainty 37 (2–3), 237–269.

Chacon, Y., Willer, D., Emanuelson, P. şi Chacon, R. (2015). „From chiefdom to state: The contribution of social structural dynamics", Social Evolution and History 14 (2), 27–45.

Chanda, A. şi Putterman, L. (2007). „Early starts, reversals and catch-up in the process of economic development", Scandinavian Journal of Economics 109 (2), 387–413.

Chapais, B. (2009). Primeval Kinship: How Pair-Bonding Gave Birth to Human Society. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Charles-Edwards, T.M. (1972). „Kinship, status and the origins of the hide", Past and Present 56 (1), 3–33.

Chartrand, T.L. şi Bargh, J.A. (1999). „The chameleon effect: The perception-behavior link and social interaction", Journal of Personality and Social Psychology 76 (6), 893–910.

Chen, Y., Wang, H. şi Yan, S. (2014). „The long-term effects of Protestant activities in China". Articol preliminar, ssrn.com/abstract=2186818.

Cheng, J.T., Tracy, J., Foulsham, T. şi Kingstone, A. (2013). „Dual paths to power: Evidence that dominance and prestige are distinct yet viable avenue to social status", Journal of Personality and Social Psychology 104, 103–125.

Cheng, J.T., Tracy, J.L. şi Henrich, J. (2010). „Pride, personality, and the evolutionary foundations of human social status", Evolution and Human Behavior 31 (5), 334–347.

Chernyak, N., Kushnir, T., Sullivan, K.M. şi Wang, Q. (2013). „A comparison of American and Nepalese children's concepts of freedom of choice and social constraint", Cognitive Science 37 (7), 1343–1355.

Choi, I., Nisbett, R.E. şi Norenzayan, A. (1999). „Causal attribution across cultures: Variation and universality", Psychological Bulletin 125 (1), 47–63.

Choi, J.K. şi Bowles, S. (2007). „The coevolution of parochial altruism and war", Science 318 (5850), 636–640.

Christmas, B.S. (2014). Washington’s Nightmare: A Brief History of American Political Parties. Autopublicat.

Chua, H.F., Boland, J.E. şi Nisbett, R.E. (2005). „Cultural variation in eye movements during scene perception”, Proceedings of the National Academy of Sciences 102 (35), 12629–12633.

Chua, R.Y.J., Ingram, P. şi Morris, M.W. (2008). „From the head and the heart: Locating cognition- and affect-based trust in managers’ professional networks”, Academy of Management Journal 51 (3), 436–452.

Chua, R.Y.J., Morris, M.W. şi Ingram, P. (2009). „Guanxi vs networking: Distinctive configurations of affect- and cognition-based trust in the networks of Chinese vs American managers”, Journal of International Business Studies 40 (3), 490–508.

Chua, R.Y.J., Morris, M.W. şi Ingram, P. (2010). „Embeddedness and new idea discussion in professional networks: The mediating role of affect-based trust”, Journal of Creative Behavior 44 (2), 85–104.

Chudek, M., Brosseau-Liard, P.E., Birch, S. şi Henrich, J. (2013). „Culture-gene coevolutionary theory and children’s selective social learning”, în M.R. Banaji şi S.A. Gelman (ed.), Navigating the Social World: What Infants, Children, and Other Species Can Teach Us (p. 181). New York: Oxford University Press.

Chudek, M. şi Henrich, J. (2011). „Culture-gene coevolution, norm-psychology and the emergence of human prosociality”, Trends in Cognitive Sciences 15 (5), 218–226.

Chudek, M., McNamara, R.A., Birch, S., Bloom, P. şi Henrich, J. (2017), „Do minds switch bodies? Dualist interpretations across ages and societies”, Religion, Brain and Behavior 8 (4), 354–368.

Chudek, M., Muthukrishna, M. şi Henrich, J. (2015). „Cultural evolution”, în D.M. Buss (ed.), The Handbook of Evolutionary Psychology (ed. a 2-a, vol. 2). Hoboken, NJ: John Wiley and Sons.

Chudek, M., Zhao, W. şi Henrich, J. (2013). „Culture-gene coevolution, large-scale cooperation and the shaping of human social psychology”, în R. Joyce, K. Sterelny şi B. Calcott (ed.), Signaling, Commitment, and Emotion. Cambridge, MA: MIT Press.

Church, A.T., Katigbak, M.S., Del Prado, A.M., Ortiz, F.A., Mastor, K.A., Harumi, Y.,... Cabrera, H.F. (2006). „Implicit theories and self-perceptions of traitedness across cultures: Toward integration of cultural and trait psychology perspectives”, Journal of Cross-Cultural Psychology 37 (6), 694–716.

Churchill, W. (2015). A History of the English-Speaking Peoples: The Birth of Britain (vol. 1). New York: Bloomsbury.

Cipolla, C.M. (1977). Clocks and Culture, 1300–1700. New York: W.W. Norton.

Cipolla, C.M. (1994). Before the Industrial Revolution: European Society and Economy, 1000–1700. New York: W.W. Norton.

Clark, G. (1987). „Productivity growth without technical change in European agriculture before 1850”, Journal of Economic History 47 (2), 419–432.

Clark, G. (2007a). A Farewell to Alms: A Brief Economic History of the World. The Princeton Economic History of the Western World. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Clark, G. (2007b). „Genetically capitalist? The Malthusian era, institutions and the formation of modern preferences”. Articol preliminar, faculty.econ.ucdavis.edu/faculty/gclark/papers/Capitalism%20Genes.pdf.

Clegg, J.M., Wen, N.J. şi Legare, C.H. (2017). „Is non-conformity WEIRD? Cultural variation in adults’ beliefs about children’s competency and conformity”, Journal of Experimental Psychology: General 146 (3), 428–441.

Cohen, A.B. (2015). „Religion’s profound influences on psychology: Morality, inter-group relations, self-construal, and enculturation”, Current Directions in Psychological Science 24 (1), 77–82.

Cohen, A.B. şi Hill, P.C. (2007). „Religion as culture: Religious individualism and collectivism among American Catholics, Jews, and Protestants”, Journal of Personality 75 (4), 709–742.

Cohen, A.B. şi Rozin, P. (2001). „Religion and the morality of mentality”, Journal of Personality and Social Psychology 81 (4), 697–710.

Cohen, R. (1984). „Warfare and state formation: Wars make states and states make wars”, în R.B. Ferguson (ed.), Warfare Culture and Environment (pp. 329–358). Cambridge, MA: Academic Press.

Cohn, A., Fehr, E. şi Marechal, M.A. (2014). „Business culture and dishonesty in the banking industry”, Nature 516 (7529), 86–89.

Collard, M., Ruttle, A., Buchanan, B. şi O'Brien, M.J. (2012). „Risk of resource failure and toolkit variation in small-scale farmers and herders”, PLoS One 7 (7), e40975.

Collier, P. (2007). The Bottom Billion: Why the Poorest Countries Are Failing and What Can Be Done About It. New York: Oxford University Press.

Collins, P. (1994). „The Sumerian goddess Inanna (3400–2200 BC)”, Papers from the Institute of Archaeology, 5, 103–118.

Coltheart, M. (2014). „The neuronal recycling hypothesis for reading and the question of reading universals”, Mind and Language 29 (3), 255–269.

Connor, P., Cohn, D. şi Gonzalez-Barrera, A. (2013). Changing patterns of global migration and remittances: More migrants in the U.S. and other wealthy countries; more money to middle-income countries, PEW Research Center: Social and Demographic Trends. www.pewsocialtrends.org/wp-content/uploads/sites/3/2013/12/global-migration-final_12-2013.pdf.

Conot, R.E. (1979). A Streak of Luck. New York: Seaview Books/Simon & Schuster.

Cooperrider, K., Marghetis, T. şi Núñez, R. (2017). „Where does the ordered line come from? Evidence from a culture of Papua New Guinea”, Psychological Science 28 (5), 599–608.

Coren, S. (1992). The Left-Hander Syndrome: The Causes and Consquences of Left- Handedness. New York: Free Press.

Coy, M.W. (ed.), (1989). Apprenticeship: From Theory to Method and Back Again. J.C. Nash (ed.), SUNY Series in the Anthropology of Work. Albany: State University of New York Press.

Creanza, N., Kolodny, O. şi Feldman, M.W. (2017). „Greater than the sum of its parts? Modelling population contact and interaction of cultural repertoires”, Journal of the Royal Society Interface 14 (130), 1–11.

Cueva, C., Roberts, R.E., Spencer, T., Rani, N., Tempest, M., Tobler, P.N., Herbert, J. şi Rustichini, A. (2015). „Cortisol and testosterone increase financial risk taking and may destabilize markets”, Scientific Reports 5, 1–16.

Cummins, D.D. (1996a). „Evidence for the innateness of deontic reasoning”, Mind and Language 11 (2), 160–190.

Cummins, D.D. (1996b). „Evidence of deontic reasoning in 3- and 4-year-old children”, Memory and Cognition 24 (6), 823–829.

Curtin, C., Barrett, H.C., Bolyanatz, A., Crittenden, A.N., Fessler, D.M.T., Fitzpatrick, S.,... Henrich, J. (2019). „When mental states don’t matter: Kinship intensity and intentionality in moral judgement”, henrich.fas.harvard.edu / files / henrich / files / kinship-intentionality-main-text.pdf.

D’Avray, D. (2012). Recenzie: „Kinship and religion in the early Middle Ages”, Early Medieval Europe 20 (2), 195–212.

Dal Bó, P., Foster, A. şi Putterman, L. (2010). „Institutions and behavior: Experimental evidence on the effects of democracy”, American Economic Review 100 (5), 2205–2229.

Daly, M. şi Wilson, M. (1998). The Truth About Cinderella. Londra: Weidenfeld and Nicolson.

Database English Guilds. (2016). DataverseNL. hdl.handle.net / 10411 / 10100.

Daunton, M.J. (1995). Progress and Poverty: An Economic and Social History of Britain, 1700–1850. New York: Oxford University Press.

Davies, J.K. (2004). „Athenian citizenship: The descent group and the alternatives”, The Classical Journal 73 (2), 105–121.

Davis, G.F. şi Greve, H.R. (1997). „Corporate elite networks and governance changes in the 1980s”, American Journal of Sociology 103 (1), 1–37.

Davis, H.E. (2014). „Variable education exposure and cognitive task performance among the Tsimane’ forager-horticulturalists”, disertație, University of New Mexico.

Davis, P.M. (2002). Los machiguengas aprenden a leer: Breve historia de la educación bilingüe y el desarrollo comunal entre los machiguengas del bajo Urubamba (1). Lima: Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú.

De Jong, M. (1998). „An unsolved riddle: Early medieval incest legislation”, în I. Wood (ed.), Franks and Alamanni in the Merovingian Period: An Ethnographic Perspective (pp. 107–140). Woodbridge, MB: Boydell & Brewer.

de la Croix, D., Doepke, M. şi Mokyr, J. (2018). „Clans, guilds, and markets: Apprenticeship institutions and growth in the pre-industrial economy”, Quarterly Journal of Economics 133 (1), 735–775.

De Moor, T. (2008). „The silent revolution: A new perspective on the emergence of commons, guilds, and other forms of corporate collective action in Western Europe”, International Review of Social History 53 (S16), 179.

De Moor, T. şi Van Zanden, J.L. (2010). „Girl power: The European marriage pattern and labour markets in the North Sea region in the late medieval and early modern period”, Economic History Review 63 (1), 1–33.

de Pleijt, A.M. (2016). „Accounting for the «little divergence»: What drove economic growth in pre-industrial Europe, 1300–1800?”, European Review of Economic History 20 (4), 387–409.

de Vries, J. (1994). „The industrial revolution and the industrious revolution”, Journal of Economic History 54 (2), 249–270.

de Vries, J. (2008). The Industrious Revolution: Consumer Behavior and the Household Economy, 1650 to the Present. Cambridge: Cambridge University Press.

de Wolf, J.J. (1980). „The diffusion of age-group organization in East Africa: A reconsideration", Africa 50 (3), 305–310.

Dehaene, S. (2009). Reading in the Brain: The Science and Evolution of a Human Invention. New York: Viking.

Dehaene, S. (2014). „Reading in the brain revised and extended: Response to comments", Mind and Language 29 (3), 320–335.

Dehaene, S., Cohen, L., Morais, J. şi Kolinsky, R. (2015). „Illiterate to literate: Behavioural and cerebral changes induced by reading acquisition", Nature Reviews: Neuroscience 16 (4), 234–244.

Dehaene, S., Izard, V., Spelke, E. şi Pica, P. (2008). „Log or linear? Distinct intuitions of the number scale in Western and Amazonian indigene cultures", Science 320 (5880), 1217–1220.

Dehaene, S., Pegado, F., Braga, L.W., Ventura, P., Nunes Filho, G., Jobert, A., Dehaene-Lambertz, G., Kolinsky, R., Morais, J., Cohen, L. (2010). „How learning to read changes the cortical networks for vision and language", Science 330 (6009), 1359–1364.

Dell, M. (2010). „The persistent effects of Peru's mining mita", Econometrica 78 (6), 1863–1903.

Derex, M., Beugin, M.P., Godelle, B. şi Raymond, M. (2013), „Experimental evidence for the influence of group size on cultural complexity", Nature 503 (7476), 389–391.

Derex, M. şi Boyd, R. (2016). „Partial connectivity increases cultural accumulation within groups", Proceedings of the National Academy of Sciences 113 (11), 2982–2987.

Derex, M., Godelle, B. şi Raymond, M. (2014). „How does competition affect the transmission of information?", Evolution and Human Behavior 35 (2), 89–95.

Diamond, A. (2012). „Activities and programs that improve children's executive functions", Current Directions in Psychological Science 21 (5), 335–341.

Diamond, A. şi Lee, K. (2011). „Interventions shown to aid executive function development in children 4 to 12 years old", Science 333 (6045), 959–964.

Diamond, A. şi Ling, D.S. (2016). „Conclusions about interventions, programs, and approaches for improving executive functions that appear justified and those that, despite much hype, do not", Developmental Cognitive Neuroscience 18, 34–48.

Diamond, J. (1999). „Invention is the mother of necessity", The New York Times Magazine, 142–144 (18 aprilie).

Diamond, J.M. (1997). Guns, Germs, and Steel: The Fates of Human Societies. New York: W.W. Norton.

Diamond, J.M. (2005). Collapse: How Societies Choose to Fail or Succeed. New York: Viking.

Diamond, J.M. (2012). The World Until Yesterday: What Can We Learn from Traditional Societies?. New York: Viking.

Diener, E. şi Diener, M. (1995). „Cross-cultural correlates of life satisfaction and self-esteem", Journal of Personality and Social Psychology 68 (4), 653–663.

Dilcher, G. (1997). „The urban belt and the emerging modern state", în Resistance, Representation, and Community (pp. 217–255). Oxford: Clarendon Press.

Dincecco, M. şi Onorato, M.G. (2016). „Military conflict and the rise of urban Europe", Journal of Economic Growth 21 (3), 259–282.

Dincecco, M. şi Onorato, M.G. (2018). From Warfare to Wealth: The Military Origins of Urban Prosperity in Europe., New York: Cambridge University Press.

Dittmar, J.E. şi Seabold, S. (2016). „Media, markets, and radical ideas: Evidence from the Protestant Reformation. Articol preliminar, www.jeremiahdittmar.com/files/dittmar_seabold_print_religion.pdf.

Doepke, M. şi Zilibotti, F. (2008). „Occupational choice and the spirit of capitalism", Quarterly Journal of Economics 123 (2), 747–793.

Dohmen, T., Enke, B., Falk, A., Huffman, D. şi Sunde, U. (2018). „Patience and comparative development". Articol preliminar, www.iame.uni-bonn.de/people/thomas-dohmen/patience-and-comparative-development-paper.

Dohrn-van Rossum, G. (1996). History of the Hour: Clocks and Modern Temporal Orders, trad. de Thomas Dunlap. Chicago: University of Chicago Press.

Dollinger, P. (1970). The German Hansa. Trad. şi ed. de D.S. Ault şi S.H. Steinberg. Londra: Macmillan.

Donkin, R.A. (1978). The Cistercians: Studies in the Geography of Medieval England and Wales. Toronto: Pontifical Institute of Mediaeval Studies.

Doris, J.M. şi Plakias, A. (2008). „How to argue about disagreement: Evaluative diversity and moral realism", în W. Sinnott-Armstrong (ed.), Moral Psychology, vol. 2. The Cognitive Science of Morality: Intuition and Diversity (pp. 303–331). Cambridge, MA: MIT Press.

Dowey, J. (2017). „Mind over matter: Access to knowledge and the British industrial revolution", disertație, London School of Economics and Political Science.

Drew, K.F. (trad.) (1991). The Laws of the Salian Franks. Philadelphia: University of Pennsylvania Press.

Drew, K.F. (trad.) (2010a). The Burgundian Code. Philadelphia: University of Pennsylvania Press.

Drew, K. F. (trad.) (2010b). The Lombard Laws. Philadelphia: University of Pennsylvania Press.

Droit-Volet, S. (2013). „Time perception in children: A neurodevelopmental approach”, Neuropsychologia 51 (2), 220–234.

Duckworth, A.L. şi Kern, M.L. (2011). „A meta-analysis of the convergent validity of self-control measures”, Journal of Research in Personality 45 (3), 259–268.

Duckworth, A.L. şi Seligman, M.E.P. (2005). „Self-discipline outdoes IQ in predicting academic performance of adolescents”, Psychological Science 16 (12), 939–944.

Duhaime, E.P. (2015). „Is the call to prayer a call to cooperate? A field experiment on the impact of religious salience on prosocial behavior”, Judgment and Decision Making 10 (6), 593–596.

Dunbar, R.I.M., Clark, A. şi Hurst, N.L. (1995). „Conflict and cooperation among the Vikings: Contingent behavioral decisions”, Ethology and Sociobiology 16 (3), 233–246.

Duncan, G.J., Wilkerson, B. şi England, P. (2006). „Cleaning up their act: The effects of marriage and cohabitation on licit and illicit drug use”, Demography 43 (4), 691–710.

Dunham, Y., Baron, A.S. şi Banaji, M.R. (2008). „The development of implicit intergroup cognition”, Trends in Cognitive Sciences 12 (7), 248–253.

Durant, W. (2011). The Reformation: The Story of Civilization. New York: Simon and Schuster.

Durante, R. (2010). „Risk, cooperation and the economic origins of social trust: An empirical investigation”. Articol preliminar, ssrn.com/abstract=1576774.

Durham, W.H. (1991). Coevolution: Genes, Culture, and Human Diversity. Stanford, CA: Stanford University Press.

Durkheim, E. (1933). The Division of Labor in Society, trad. de George Simpson. Glencoe, IL: Free Press.

Durkheim, E. (1995). The Elementary Forms of Religious Life, trad. de Karen E. Fields. New York: Free Press.

Dyble, M., Gardner, A., Vinicius, L. şi Migliano, A.B. (2018). „Inclusive fitness for in-laws”, Biology Letters 14 (10), 1–3.

Earle, T. (1997). How Chiefs Come to Power. Stanford, CA: Stanford University Press.

Edelman, B. (2009). „Red light states: Who buys online adult entertainment?”, Journal of Economic Perspectives 23 (1), 209–220.

Editorii Encyclopedia Britannica. (2018). art. „Sicily”, în Encyclopedia Britannica Online. Encyclopedia Britannica.

Edlund, L., Li, H., Yi, J. şi Zhang, J. (2007). „Sex ratios and crime: Evidence from China's one-child policy”, IZA Discussion Paper No. 3214, pp. 1–51.

Edlund, L., Li, H., Yi, J. şi Zhang, J. (2013). „Sex ratios and crime: Evidence from China”, Review of Economics and Statistics 95 (5), 1520–1534.

Eisenegger, C., Haushofer, J. şi Fehr, E. (2011), „The role of testosterone in social interaction”, Trends in Cognitive Sciences 15 (11), 263–271.

Eisenstadt, S.N. (2016). „African age groups: A comparative study”, Africa 23 (2), 100–113.

Eisner, M. (2001). „Modernization, self-control and lethal violence: The long-term dynamics of European homicide rates in theoretical perspective”, British Journal of Criminology 41 (4), 618–638.

Eisner, M. (2003). „Long-term historical trends in violent crime”, Crime and Justice 30, 83–142.

Ekelund, R.B., Hebert, R., Tollison, R.D., Anderson, G.M. şi Davidson, A.B. (1996). Sacred Trust: The Medieval Church as an Economic Firm. New York: Oxford University Press.

Elias, N. (2000). The Civilizing Process. Hoboken, NJ: Blackwell Publishing.

Elison, J. (2005). „Shame and guilt: A hundred years of apples and oranges”, New Ideas in Psychology 23 (1), 5–32.

Ellison, P.T., Bribiescas, R.G., Bentley, G.R., Campbell, B.C., Lipson, S.F., Panter-Brick, C. şi Hill, K. (2002). „Population variation in age-related decline in male salivary testosterone”, Human Reproduction 17 (12), 3251–3253.

Ember, C.R., Ember, M. şi Pasternack, B. (1974). „On the development of unilineal descent”, Journal of Anthropological Research 30 (2), 69–94.

Ember, M. (1967). „The emergence of neolocal residence”, Transactions of the New York Academy of Sciences 30 (2), 291–302.

Engelmann, J.B., Moore, S., Capra, C.M. şi Berns, G.S. (2012). „Differential neurobiological effects of expert advice on risky choice in adolescents and adults”, Social Cognitive and Affective Neuroscience 7 (5), 557–567.

Engelmann, J.M., Herrmann, E. şi Tomasello, M. (2012). „Five-year-olds, but not chimpanzees, attempt to manage their reputations”, PLoS One 7 (10), e48433.

Engelmann, J.M., Over, H., Herrmann, E. şi Tomasello, M. (2013). „Young children care more about their reputation with ingroup members and potential reciprocators”, Developmental Science 16 (6), 952–958.

English, T. şi Chen, S. (2011). „Self-concept consistency and culture: The differential impact of two forms of consistency”, Personality and Social Psychology Bulletin 37 (6), 838–849.

Enke, B. (2017). „Kinship systems, cooperation and the evolution of culture”. Articol preliminar, www.nber.org/papers/w23499.

Enke, B. (2019). „Kinship, cooperation, and the evolution of moral systems”, Quarterly Journal of Economics 134 (2), 953–1019.

Ensminger, J. şi Henrich, J. (Eds). (2014). Experimenting with Social Norms: Fairness and Punishment in Cross-Cultural Perspective. New York: Russell Sage Foundation.

Epstein, S.R. (1998). „Craft guilds, apprenticeship, and technological change in preindustrial Europe”, Journal of Economic History 58 (3), 684–713.

Epstein, S.R. (2013). „Transferring technical knowledge and innovating in Europe, c. 1200–1800”, în M. Prak şi J.L. van Zanden (ed.), Technology, Skills and the Pre-Modern Economy in the East and the West (pp. 25–68). Boston: Brill.

Euston, D.R., Gruber, A.J. şi McNaughton, B.L. (2012). „The role of medial prefrontal cortex in memory and decision making”, Neuron 76 (6), 1057–1070.

Everett, J.A.C., Haque, O.S. şi Rand, D.G. (2016). „How good is the Samaritan, and why? An experimental investigation of the extent and nature of religious prosociality using economic games”, Social Psychological and Personality Science 7 (3), 248–255.

Ewert, U.C. şi Selzer, S. (2016). Institutions of Hanseatic Trade: Studies on the Political Economy of a Medieval Network. Frankfurt: Peter Lang.

Falk, A., Becker, A., Dohmen, T., Enke, B., Huffman, D. şi Sunde, U. (2018). „Global evidence on economic preferences”, Quarterly Journal of Economics 91 (1), 335–341.

Falk, A., Becker, A., Dohmen, T., Huffman, D. şi Sunde, U. (2016). „The preference survey module: A validated instrument for measuring risk, time, and social preferences”. Articol preliminar, ssrn.com/abstract=2725035.

Falk, A. şi Szech, N. (2013). „Morals and markets”, Science 340 (6133), 707–711.

Falk, C.F., Heine, S.J., Yuki, M. şi Takemura, K. (2009). „Why do Westerners self-enhance more than East Asians?”, European Journal of Personality 23 (3), 183–203.

Faron, L.C. (1968). The Mapuche Indians of Chile. Prospect Heights, IL: Waveland Press.

Farrington, D.P. şi West, D.J. (1995). „Effects of marriage, separation, and children on offending by adult males”, Current Perspectives on Aging and the Life Cycle 4, 249–281.

Faure, D. (1996). „The lineage as business company: Patronage versus law in the development of Chinese business”, în R.A. Brown (ed.), Chinese Business Enterprise (pp. 82–121). Londra: Routledge.

Fehr, E., Fischbacher, U., von Rosenbladt, B., Schupp, J. şi Wagner, G.G. (2002). „A nation-wide laboratory: Examining trust and trustworthiness by integrating behavioral experiments into representative surveys”, CEPR Discussion Papers 122 (141), 519–542.

Fehr, E. şi Gächter, S. (2000). „Cooperation and punishment in public goods experiments”, American Economic Review 90 (4), 980–995.

Fehr, E. şi Gächter, S. (2002). „Altruistic punishment in humans”, Nature 415 (6868), 137–140.

Fehr, E. şi Henrich, J. (2003). „Is strong reciprocity a maladaption?”, în P. Hammerstein (ed.), Genetic and Cultural Evolution of Cooperation (pp. 55–82). Cambridge, MA: MIT Press.

Fêng, H. (1967). The Chinese Kinship System. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Fenske, J. (2015). „African polygamy: Past and present”, Journal of Development Economics 117, 58–73.

Fernández, R. şi Fogli, A. (2009). „Culture: An empirical investigation of beliefs, work, and fertility”, American Economic Journal: Macroeconomics 1 (1), 146–177.

Ferrero, A. (1967). Los Machiguengas: Tribu Selvática del Sur-Oriente Peruano. Villava-Pamplona, Spania: Editorial OPE.

Fessler, D.M.T. (2004). „Shame in two cultures: Implications for evolutionary approaches”, Journal of Cognition and Culture 4 (2), 207–262.

Fessler, D.M.T. (2007). „From appeasement to conformity: Evolutionary and cultural perspective on shame, competition, and cooperation”, în J. Tracy, R. Robins şi J.P. Tangney (ed.), The Self-Conscious Emotion: Theory and Research. New York: Guilford Press.

Fessler, D.M.T. şi Navarrete, C.D. (2004). „Third-party attitudes toward sibling incest: Evidence for Westermarck’s hypotheses”, Evolution and Human Behavior 25 (5), 277–294.

Fiddick, L., Cosmides, L. şi Tooby, J. (2000). „No interpretation without representation: The role of domain-specific representations and inferences in the Wason selection task”, Cognition 77 (1), 1–79.

Field, E., Molitor, V., Schoonbroodt, A. şi Tertilt, M. (2016). „Gender gaps in completed fertility”, Journal of Demographic Economics 82 (2), 167–206.

Finke, R. şi Stark, R. (2005). The Churching of America, 1776–2005: Winners and Losers in Our Religious Economy. New Brunswick, NJ: Rutgers University Press.

Fisman, R. şi Miguel, E. (2007). „Corruption, norms, and legal enforcement: Evidence from diplomatic parking tickets”, Journal of Political Economy 115 (6), 1020–1048.

Flannery, K. şi Marcus, J. (2012). The Creation of Inequality: How Our Prehistoric Ancestors Set the Stage for Monarchy, Slavery, and Empire. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Flannery, K.V. (2009). „Process and agency in early state formation”, Cambridge Archaeological Journal 9 (1), 3–21.

Flannery, T. (2002). The Life and Adventures of William Buckley: Thirty-Two Years a Wanderer Amongst the Aborigines of the Then Unexplored Country Round Port Philip, Now the Province of Victoria. Melbourne: Text Publishing.

Fleisher, M.L. şi Holloway, G.J. (2004). „The problem with boys: Bridewealth accumulation, sibling gender, and the propensity to participate in cattle raiding among the Kuria of Tanzania”, Current Anthropology 45 (2), 284–288.

Fleming, A.S., Corter, C., Stallings, J. şi Steiner, M. (2002). „Testosterone and prolactin are associated with emotional responses to infant cries in new fathers”, Hormones and Behavior 42 (4), 399–413.

Flynn, J.R. (2007). What Is Intelligence? Beyond the Flynn Effect. Cambridge: Cambridge University Press.

Flynn, J.R. (2012). Are We Getting Smarter? Rising IQ in the Twenty-First Century. Cambridge: Cambridge University Press.

Forge, A. (1972). „Normative factors in the settlement size of Neolithic cultivators (New Guinea)”, în P. Ucko, R. Tringham şi G. Dimbelby (ed.), Man, Settlement and Urbanisation (pp. 363–76). Londra: Duckworth.

Fortes, M. (1953). „The structure of unilineal descent groups”, American Anthropologist 55 (1), 17–41.

Fosbrooke, H.A. (1956). „The Masai age-group system as a guide to tribal chronology”, African Studies 15 (4), 188–206.

Foster, G.M. (1965). „Peasant society and the image of limited good”, American Anthropologist 67 (2), 293–315.

Foster, G.M. (1967). Tzintzuntzan: Mexican Peasants in a Changing World. Boston: Little, Brown.

Fouquet, R. şi Broadberry, S. (2015). „Seven centuries of economic growth and decline”, Journal of Economic Perspectives 29 (4), 227–244.

Fourcade, M. şi Healy, K. (2007). „Moral views of market society”, Annual Review of Sociology 33, 285–311.

Fowler, J.H. şi Christakis, N.A. (2010). „Cooperative behavior cascades in human social networks”, Proceedings of the National Academy of Sciences 107 (12), 5334–5338.

Fox, R. (1967). Kinship and Marriage: An Anthropological Perspective. Pelican Anthropology Library. Harmondsworth, MB: Penguin.

Francois, P., Fujiwara, T. şi van Ypersele, T. (2011). „Competition builds trust”. Articol preliminar, thred.devecon.org/papers/2010/2010-011_Fran.

Francois, P., Fujiwara, T. şi van Ypersele, T. (2018). „The origins of human prosociality: Cultural group selection in the workplace and the laboratory”, Science Advances 4 (9), eaat2201.

Frankenhuis, W.E. şi de Weerth, C., (2013). „Does early-life exposure to stress shape or impair cognition?”, Current Directions in Psychological Science 22 (5), 407–412.

Frick, B. şi Humphreys, B. R. (2011). „Prize structure and performance: Evidence from NASCAR”. Articol preliminar, core.ac.uk/download/pdf/6243659.pdf.

Fried, L.P., Ettinger, W.H., Lind, B., Newman, A.B. şi Gardin, J. (1994). „Physical disability in older adults: A physiological approach”, Journal of Clinical Epidemiology 47 (7), 747–760.

Fried, M.H. (1970). „On the evolution of social stratification and the state”, în E.O. Laumann, P.M. Siegel şi R.W. Hodge (ed.), The Logic of Social Hierarchies (pp. 684–695). Chicago: Markham.

Fukuyama, F. (2011). The Origins of Political Order: From Prehuman Times to the French Revolution. New York: Farrar, Straus and Giroux.

Gächter, S. şi Herrmann, B. (2009). „Reciprocity, culture and human cooperation: Previous insights and a new cross-cultural experiment”, Philosophical Transactions of the Royal Society B: Biological Sciences 364 (1518), 791–806.

Gächter, S., Renner, E. şi Sefton, M. (2008). „The long-run benefits of punishment”, Science 322 (5907), 1510.

Gächter, S. şi Schulz, J.F. (2016). „Intrinsic honesty and the prevalence of rule violations across societies”, Nature 531 (7595), 496–499.

Gailliot, M.T. şi Baumeister, R.F. (2007). „The physiology of willpower: Linking blood glucose to self-control”, Personality and Social Psychology Review 11 (4), 303–327.

Gallego, F.A. şi Woodberry, R. (2010). „Christian missionaries and education in former African colonies: How competition mattered”, Journal of African Economies 19 (3), 294–329.

Galor, O. şi Moav, O. (2002). „Natural selection and the origin of economic growth”, Quarterly Journal of Economics 117 (4), 1133–1191.

Galor, O. şi Özak, Ö. (2016). „The agricultural origins of time preference”, American Economic Review 106 (10), 3064–3103.

Gardner, P.M. (2013). „South Indian foragers’ conflict management in comparative perspective”, în D.P. Fry (ed.), War, Peace, and Human Nature: The Convergence of Evolutionary and Cultural Views (pp. 297–314). New York: Oxford University Press.

Garvert, M.M., Moutoussis, M., Kurth-Nelson, Z., Behrens, T.E.J. şi Dolan, R.J. (2015). „Learning-induced plasticity in medial prefrontal cortex predicts preference malleability”, Neuron 85 (2), 418–428.

Gasiorowska, A., Chaplin, L.N., Zaleskiewicz, T., Wygrab, S. şi Vohs, K.D. (2016). „Money cues increase agency and decrease prosociality among children: Early signs of market-mode behaviors”, Psychological Science 27 (3), 331–344.

Gat, A. (2015). „Proving communal warfare among hunter-gatherers: The quasi-Rousseauan error”, Evolutionary Anthropology: Issues, News, and Reviews 24 (3), 111–126.

Gavrilets, S. şi Richerson, P. J. (2017). „Collective action and the evolution of social norm internalization”, Proceedings of the National Academy of Sciences 114 (23), 6068–6073.

Geertz, C. (1974). „«From the native’s point of view»: On the nature of anthropological understanding”, Bulletin of the American Academy of Arts and Sciences 28 (1), 26–45.

Gelderblom, O. (2013). Cities of Commerce: The Institutional Foundations of International Trade in the Low Countries, 1250–1650. The Princeton Economic History of the Western World. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Gelfand, M.J., Raver, J.L., Nishii, L., Leslie, L.M., Lun, J., Lim, B.C.,... Yamaguchi, S. (2011). „Differences between tight and loose cultures: A 33-nation study”, Science 332 (6033), 1100–1104.

Gellhorn, W. (1987). „China's quest for legal modernity”, Journal of Chinese Law 1 (1), 1–22.

Genschow, O., Rigoni, D. şi Brass, M. (2017). „Belief in free will affects causal attributions when judging others' behavior”, Proceedings of the National Academy of Sciences 114 (38), 10071–10076.

Gershman, B. (2015). „Witchcraft beliefs and the erosion of social capital: Evidence from Sub-Saharan Africa and beyond”, Journal of Development Economics 120, 182–208.

Gervais, W.M. (2011). „Finding the faithless: Perceived atheist prevalence reduces anti-atheist prejudice”, Personality and Social Psychology Bulletin 37 (4), 543–556.

Gervais, W.M. şi Henrich, J. (2010). „The Zeus problem: Why representational content biases cannot explain faith in gods”, Journal of Cognition and Culture 10 (3), 383–389.

Gettler, L.T., McDade, T.W., Feranil, A.B. şi Kuzawa, C.W. (2011). „Longitudinal evidence that fatherhood decreases testosterone in human males”, Proceedings of the National Academy of Sciences 108 (39), 16194–16199.

Gibson, M.A. (2002). „Development and demographic change: The reproductive ecology of a rural Ethiopian Oromo population”, disertație, University College London.

Gier, N.F. şi Kjellberg, P. (2004). „Buddhism and the freedom of the will: Pali and Mahayanist responses”, în J.K. Campbell, M. O'Rourke şi D. Shier (ed.), Freedom and Determinism (pp. 277–304). Cambridge, MA: MIT Press.

Gilligan, M.J., Pasquale, B.J. şi Samii, C. (2014). „Civil war and social cohesion: Lab-in-the-field evidence from Nepal”, American Journal of Political Science 58 (3), 604–619.

Gimpel, J. (1976). The Medieval Machine: The Industrial Revolution of the Middle Ages. New York: Holt, Rinehart and Winston.

Giner-Sorolla, R., Embley, J. şi Johnson, L. (2017). „Replication of Vohs and Schooler" (2008, PS, studiul 1), osf.io/i29mh.

Ginges, J., Hansen, I. şi Norenzayan, A. (2009). „Religion and support for suicide attacks", Psychological Science 20 (2), 224–230.

Giuliano, P. (2007). „Living arrangements in Western Europe: Does cultural origin matter?", Journal of the European Economic Association 5 (5), 927–952.

Giuliano, P. şi Nunn, N. (2017). „Understanding cultural persistence and change". Articol preliminar NBER 23617, 1–51.

Glennie, P. şi Thrift, N. (1996). „Reworking E.P. Thompson's «Time, Work-discipline and Industrial Capitalism»„, Time and Society 5 (3), 275–299.

Glick, T.F. (1979). Islamic and Christian Spain in the Early Middle Ages. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Gluckman, M. (1940). „The kingdom of the Zulu of South Africa", în M. Fortes şi E.E. Evans-Pritchard (ed.), African Political Systems (pp. 25–55). New York: Oxford University Press.

Gluckman, M. (1972a). The Allocation of Responsibility. Manchester, MB: Manchester University Press.

Gluckman, M. (1972b). The Ideas in Barotse Jurisprudence. Manchester, MB: Manchester University Press.

Gluckman, M. (2006). Politics, Law, and Ritual in Tribal Society. Piscataway, NJ: Aldine Transaction.

Godelier, M. (1986). The Making of Great Men: Male Domination and Power Among the New Guinea Baruya. Cambridge: Cambridge University Press.

Godoy, R., Byron, E., Reyes-García, V., Leonard, W.R., Patel, K., Apaza, L., Eddy Pérez, E., Vadez, V. şi Wilkie, D. (2004). „Patience in a foraging-horticultural society: A test of competing hypotheses”, Journal of Anthropological Research 60 (2), 179–202.

Goetzmann, W.N. şi Rouwenhorst, K.G. (2005). The Origins of Value: The Financial Innovations That Created Modern Capital Markets. New York: Oxford University Press.

Goh, J.O., Chee, M.W., Tan, J.C., Venkatraman, V., Hebrank, A., Leshikar, E.D., Jenkins, L., Sutton, B.P., Gutchess, A.H. şi Park, D.C. (2007). „Age and culture modulate object processing and object-scene binding in the ventral visual area”, Cognitive Affective and Behavioral Neuroscience 7 (1), 44–52.

Goh, J.O. şi Park, D.C. (2009). „Culture sculpts the perceptual brain”, Cultural Neuroscience: Cultural Influences on Brain Function 178, 95–111.

Goh, J.O.S., Leshikar, E.D., Sutton, B.P., Tan, J.C., Sim, S.K.Y., Hebrank, A.C. şi Park, D.C. (2010). „Culture differences in neural processing of faces and houses in the ventral visual cortex”, Social Cognitive and Affective Neuroscience 5 (2–3), 227–235.

Goldin, P. (2015). „The consciousness of the dead as a philosophical problem in ancient China”, în R. King (ed.), The Good Life and Conceptions of Life in Early China and Greek Antiquity (pp. 59–92). Berlin: De Gruyter.

Goldman, I. (1955). „Status rivalry and cultural evolution in Polynesia”, American Anthropologist 57 (4), 680–697.

Goldman, I. (1958). „Social stratification and cultural evolution in Polynesia”, Ethnohistory 5 (3), 242–249.

Goldman, I. (1970). Ancient Polynesian Society. Chicago: University of Chicago Press.

Gomez-Lievano, A., Patterson-Lomba, O. şi Hausmann, R. (2017). „Explaining the prevalence, scaling and variance of urban phenomena”, Nature Human Behaviour 1 (1), nr. 12.

Goncalo, J.A. şi Staw, B.M. (2006). „Individualism-collectivism and group creativity”, Organizational Behavior and Human Decision Processes 100 (1), 96–109.

Goody, J. (1969). „Adoption in cross-cultural perspective”, Comparative Studies in Society and History 11 (1), 55–78.

Goody, J. (1983). The Development of the Family and Marriage in Europe: Past and Present Publications. Cambridge: Cambridge University Press.

Goody, J. (1990). The Oriental, the Ancient and the Primitive: Systems of Marriage and the Family in the Pre-Industrial Societies of Eurasia. Cambridge: Cambridge University Press.

Goody, J. (1996). „Comparing family systems in Europe and Asia: Are there different sets of rules?”, Population and Development Review 22 (1), 1–20.

Goodyear, C. (1853). Gum-Elastic and Its Varieties, with a Detailed Account of Its Applications and Uses and of the Discovery of Vulcanization (vol. 1). New Haven, CT.

Gorodnichenko, Y. şi Roland, G. (2011). „Individualism, innovation, and long-run growth”, Proceedings of the National Academy of Sciences 108 (4), 1–4.

Gorodnichenko, Y. şi Roland, G. (2016). „Culture, institutions, and the wealth of nations”, Review of Economics and Statistics 99 (3), 402–416.

Gould, R.A. (1967). „Notes on hunting, butchering, and sharing of game among the Ngatatjara and their neighbors in the West Australian Desert”, Kroeber Anthropological Society Papers 36, 41–66.

Grantham, G.W. (1993). „Divisions of labor: Agricultural productivity and occupational specialization in preindustrial France”, Economic History Review 46 (3), 478–502.

Gray, P.B. (2003). „Marriage, parenting, and testosterone variation among Kenyan Swahili men”, American Journal of Physical Anthropology 122 (3), 279–286.

Gray, P.B. şi Campbell, B.C. (2006). „Testosterone and marriage among Ariaal men of northern Kenya”, American Journal of Physical Anthropology 48 (5), 94–95.

Gray, P.B., Kahlenberg, S.M., Barrett, E.S., Lipson, S.F. şi Ellison, P.T. (2002). „Marriage and fatherhood are associated with lower testosterone in males”, Evolution and Human Behavior 23 (3), 193–201.

Grebe, N.M., Sarafin, R.E., Strenth, C.R. şi Zilioli, S. (2019). „Pair-bonding, Fatherhood, and the Role of Testosterone: A Meta-Analytic Review”, Neuroscience and Biobehavioral Reviews 98, 221–233.

Greenwood, P.B., Kanters, M.A. şi Casper, J.M. (2006). „Sport fan team identification formation in mid-level professional sport”, European Sport Management Quarterly 6 (3), 253–265.

Greif, A. (1989). „Reputation and coalitions in medieval trade: Evidence on the Maghribi traders”, Journal of Economic History 49 (4), 857–882.

Greif, A. (1993). „Contract enforceability and economic institutions in early trade: The Maghribi traders’ coalition”, American Economic Review 83 (3), 525–548.

Greif, A. (2002). „Institutions and impersonal exchange: From communal to individual responsibility”, Journal of Institutional and Theoretical Economics 158 (1), 168–204.

Greif, A. (2003). „On the history of the institutional foundations of impersonal exchange”, Journal of Economic History 63 (2), 555.

Greif, A. (2006a). „Family structure, institutions, and growth: The origins and implications of Western corporations”, American Economic Review 96 (2), 308–312.

Greif, A. (2006b). „History lessons: The birth of impersonal exchange: The community responsibility system and impartial justice”, Journal of Economic Perspectives 20 (2), 221–236.

Greif, A. (2006c). Institutions and the Path to the Modern Economy: Lessons from Medieval Trade. „Political Economy of Institutions and Decisions”. Cambridge: Cambridge University Press.

Greif, A. (2008). „Coercion and exchange: How did markets evolve?”. Articol preliminar, ssrn.com/abstract=1304204.

Greif, A. şi Iyigun, M. (2013). „Social organizations, violence, and modern growth”, American Economic Review 103 (3), 534–538.

Greif, A. şi Tabellini, G. (2010). „Cultural and Institutional Bifurcation: China and Europe Compared”, American Economic Review 100 (2), 135–140.

Greif, A. şi Tabellini, G. (2015). „The clan and the city: Sustaining cooperation in China and Europe”, Journal of Comparative Economics 45, 1–35.

Grierson, P.J.H. (1903). The Silent Trade: A Contribution to the Early History of Human Intercourse. Edinburgh: W. Green.

Grosjean, P. (2011). „The institutional legacy of the Ottoman Empire: Islamic rule and financial development in South Eastern Europe”, Journal of Comparative Economics 39 (1), 1–16.

Grosjean, P. (2014). „A history of violence: The culture of honor and homicide in the U.S. South”, Journal of the European Economic Association 12 (5), 1285–1316.

Grossmann, I., Na, J., Varnum, M., Kitayama, S. şi Nisbett, R. (2008). „Not smarter, but wiser: Dialectical reasoning across lifespan”, International Journal of Psychology 43 (3–4), 239–240.

Grossmann, T. (2013). „The role of medial prefrontal cortex in early social cognition”, Frontiers in Human Neuroscience 7, 1–6.

Guiso, B.L., Sapienza, P. şi Zingales, L. (2004). „The role of social capital in financial development”, American Economic Review 94 (3), 526–556.

Guiso, L., Sapienza, P. şi Zingales, L. (2003). „People’s opium? Religion and economic attitudes”, Journal of Monetary Economics 50 (1), 225–282.

Guiso, L., Sapienza, P. şi Zingales, L. (2008). „Trusting the stock market", Journal of Finance 63 (6), 2557–2600.

Guiso, L., Sapienza, P. şi Zingales, L. (2009). „Cultural biases in economic exchange?", Quarterly Journal of Economics 124 (3), 1095–1131.

Guiso, L., Sapienza, P. şi Zingales, L. (2016). „Long-term persistence", Journal of the European Economic Association 14 (6), 1401–1436.

Gurevich, A. (1995). The Origins of European Individualism. The Making of Europe. Oxford: Wiley-Blackwell.

Gurven, M. (2004). „To give and to give not: The behavioral ecology of human food transfers", Behavioral and Brain Sciences 27 (4), 543–583.

Gurven, M., von Rueden, C., Massenkoff, M., Kaplan, H. şi Lero Vie, M. (2013). „How universal is the Big Five? Testing the five-factor model of personality variation among forager-farmers in the Bolivian Amazon", Journal of Personality and Social Psychology 104 (2), 354–370.

Gurven, M., Winking, J., Kaplan, H., von Rueden, C. şi McAllister, L. (2009). „A bioeconomic approach to marriage and the sexual division of labor", Human Nature 20 (2), 151–183.

Gutchess, A.H., Hedden, T., Ketay, S., Aron, A. şi Gabrieli, J.D.E. (2010). „Neural differences in the processing of semantic relationships across cultures", Social Cognitive and Affective Neuroscience 5 (2–3), 254–263.

Hadnes, M. şi Schumacher, H. (2012). „The gods are watching: An experimental study of religion and traditional belief in Burkina Faso", Journal for the Scientific Study of Religion 51 (4), 689–704.

Haidt, J. (2012). The Righteous Mind: Why Good People Are Divided by Politics and Religion. New York: Pantheon Books.

Haidt, J. şi Graham, J. (2007). „When morality opposes justice: Conservatives have moral intuitions that liberals may not recognize", Social Justice Research 20 (1), 98–116.

Hajnal, J. (1965). „European marriage patterns in perspective”, în D.V. Glass şi D.E.C. Eversley (ed.), Population in History: Essays in Historical Demography (pp. 101–143). Chicago: Aldine.

Hajnal, J. (1982). „Two kinds of preindustrial household formation system”, Population and Development Review 8 (3), 449–494.

Hallowell, A.I. (1937). „Temporal orientation in Western civilization and in a preliterate society”, American Anthropologist 39 (4), 647–670.

Hallpike, A.C.R. (1968). „The status of craftsmen among the Konso of south-west Ethiopia”, Africa 38 (3), 258–269.

Hamann, K., Warneken, F., Greenberg, J.R. şi Tomasello, M. (2011). „Collaboration encourages equal sharing in children but not in chimpanzees”, Nature 476 (7360), 328–331.

Hamilton, A. (1987). „Dual social system: Technology, labour and women's secret rites in the eastern Western Desert of Australia”, în W.H. Edwards (ed.), In Traditional Aboriginal Society: A Reader (pp. 34–52). Melbourne: Macmillan.

Hamilton, V.L. şi Sanders, J. (1992). Everyday Justice: Responsibility and the Individual in Japan and the United States. New Haven, CT: Yale University Press.

Han, R. şi Takahashi, T. (2012). „Psychophysics of time perception and valuation in temporal discounting of gain and loss”, Physica A: Statistical Mechanics and Its Applications 391 (24), 6568–6576.

Handy, E.S.C. (1927). Polynesian Religion. Honolulu: Bernice P. Bishop Museum.

Handy, E.S.C. (1941). „Perspectives in Polynesian religion”, în Polynesian Anthropological Studies (vol. 49, pp. 121–139). New Plymouth, NZ: Thomas Avery and Sons.

Hango, D.W. (2006). „The long-term effect of childhood residential mobility on educational attainment”, Sociological Quarterly 47 (4), 631–634.

Hanoch, Y., Gummerum, M. şi Rolison, J. (2012). „Second-to-fourth digit ratio and impulsivity: A comparison between offenders and nonoffenders”, PLoS One 7 (10), e47140.

Hanushek, E.A. şi Woessmann, L. (2012). „Do better schools lead to more growth? Cognitive skills, economic outcomes, and causation”, Journal of Economic Growth 17 (4), 267–321.

Harbaugh, W.T., Krause, K. şi Vesterlund, L. (2001). „Are adults better behaved than children? Age, experience, and the endowment effect”, Economics Letters 70 (2), 175–181.

Hargadon, A. (2003). How Breakthroughs Happen: The Surprising Truth About How Companies Innovate. Boston, MA: Harvard Business School Press.

Harper, K. (2013). From Shame to Sin: The Christian Transformation of Sexual Morality in Late Antiquity. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Harreld, D.J. (2015). A Companion to the Hanseatic League. Brill’s Companions to European History. Leiden: Brill.

Harris, J.R. (1998). The Nurture Assumption: Why Children Turn Out the Way They Do. New York: Touchstone.

Harrison, S. (1987). „Cultural efflorescence and political evolution on the Sepik River”, American Ethnologist 14 (3), 491–507.

Harrison, S. (1990). Stealing People’s Names: History and Politics in a Sepik River Cosmology. Cambridge Studies in Social and Cultural Anthropology. Cambridge: Cambridge University Press.

Hatemi, P.K., Smith, K., Alford, J.R., Martin, N.G. şi Hibbing, J.R. (2015). „The genetic and environmental foundations of political, psychological, social, and economic behaviors: A panel study of twins and families”, Twin Research and Human Genetics 18 (3), 243–255.

Haushofer, J. şi Fehr, E. (2014). „On the psychology of poverty”, Science 344 (6186), 862–867.

Hawk, B. (2015). Law and Commerce in Pre-industrial Societies. Leiden; Boston: Koninklijke Brill.

Hayhoe, R. (1989). „China's universities and Western academic models", Higher Education 18 (1), 49–85.

Heather, P.J. (1999). The Visigoths from the Migration Period to the Seventh Century: An Ethnographic Perspective. Studies in Historical Archaeoethnology. Woodbridge, MB: Boydell Press.

Heine, S.J. (2016). Cultural Psychology (ed. a 3-a). New York: W.W. Norton.

Heine, S.J. şi Buchtel, E.E. (2009). „Personality: The universal and the culturally specific", Annual Review of Psychology 60, 369–394.

Heine, S.J. şi Lehman, D. (1999). „Culture, self-discrepancies, and self-satisfaction", Personality and Social Psychology Bulletin 25 (8), 915–925.

Heizer, R. (1978). Handbook of North American Indians: California (W. Sturtevant, ed.) (vol. 8). Washington, DC: Smithsonian Institution.

Heldring, L., Robinson, J.A. şi Vollmer, S. (2018). „The long-run impact of the dissolution of the English monasteries". Articol preliminar, pdfs.semanticscholar.org/af39/4d1fe6ebf414.

Henrich, J. (1997). „Market incorporation, agricultural change, and sustainability among the Machiguenga Indians of the Peruvian Amazon", Human Ecology 25 (2), 319–351.

Henrich, J. (2000). „Does culture matter in economic behavior? Ultimatum Game bargaining among the Machiguenga of the Peruvian Amazon", American Economic Review 90 (4), 973–980.

Henrich, J. (2004a). „Cultural group selection, coevolutionary processes and large-scale cooperation", Journal of Economic Behavior and Organization 53 (1), 3–35.

Henrich, J. (2004b). „Demography and cultural evolution: Why adaptive cultural processes produced maladaptive losses in Tasmania", American Antiquity 69 (2), 197–214.

Henrich, J. (2009a). „The evolution of costly displays, cooperation and religion”, Evolution and Human Behavior 30 (4), 244–260.

Henrich, J. (2009b). „The evolution of innovation-enhancing institutions”, în S.J. Shennan şi M.J. O'Brien (ed.), Innovation in Cultural Systems: Contributions in Evolutionary Anthropology (pp. 99–120). Cambridge, MA: MIT Press.

Henrich, J. (2014). „Rice, psychology, and innovation”, Science 344 (6184), 593–594.

Henrich, J. (2015). „Culture and social behavior”, Current Opinion in Behavioral Sciences 3, 84–89.

Henrich, J. (2016). The Secret of Our Success: How Culture Is Driving Human Evolution, Domesticating Our Species, and Making Us Smarter. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Henrich, J., Bauer, M., Cassar, A., Chytilová, J. şi Purzycki, B.G. (2019). „War increases religiosity”, Nature Human Behaviour 3 (2), 129–135.

Henrich, J. şi Boyd, R. (2008). „Division of labor, economic specialization, and the evolution of social stratification”, Current Anthropology 49 (4), 715–724.

Henrich, J. şi Boyd, R. (2016). „How evolved psychological mechanisms empower cultural group selection”, Behavioral and Brain Sciences 39, e40.

Henrich, J., Boyd, R., Bowles, S., Camerer, C., Fehr, E. şi Gintis, H. (2004). Foundations of Human Sociality: Economic Experiments and Ethnographic Evidence from Fifteen Small-Scale Societies. New York: Oxford University Press.

Henrich, J., Boyd, R., Bowles, S., Camerer, C., Fehr, E., Gintis, H.,... Tracer, D. (2005). „«Economic man» in cross-cultural perspective: Behavioral experiments in 15 small-scale societies”, Behavioral and Brain Sciences 28 (6), 795–815; discuție, 815–855.

Henrich, J., Boyd, R., Derex, M., Kline, M.A., Mesoudi, A., Muthukrishna, M., Powell, A., Shennan, S. şi Thomas, M.G. (2016). „Appendix to Understanding Cumulative Cultural Evolution: A Reply to Vaesen, Collard, et al.”, ssrn.com/abstract=2798257.

Henrich, J., Boyd, R. şi Richerson, P.J. (2012). „The puzzle of monogamous marriage”, Philosophical Transactions of the Royal Society B: Biological Sciences 367 (1589), 657–669.

Henrich, J. şi Broesch, J. (2011). „On the nature of cultural transmission networks: Evidence from Fijian villages for adaptive learning biases”, Philosophical Transactions of the Royal Society B: Biological Sciences 366 (1567), 1139–1148.

Henrich, J., Chudek, M. şi Boyd, R. (2015). „The big man mechanism: How prestige fosters cooperation and creates prosocial leaders”, Philosophical Transactions of the Royal Society B: Biological Sciences 370 (1683), 20150013.

Henrich, J., Ensminger, J., McElreath, R., Barr, A., Barrett, C., Bolyanatz, A.,... Ziker, J. (2010). „Market, religion, community size and the evolution of fairness and punishment”, Science 327, 1480–1484.

Henrich, J. şi Gil-White, F.J. (2001). „The evolution of prestige: Freely conferred deference as a mechanism for enhancing the benefits of cultural transmission”, Evolution and Human Behavior 22 (3), 165–196.

Henrich, J., Heine, S.J. şi Norenzayan, A. (2010a). „Most people are not WEIRD”, Nature 466 (7302), 29.

Henrich, J., Heine, S.J. şi Norenzayan, A. (2010b). „The WEIRDest people in the world?”, Behavioral and Brain Sciences 33 (2–3), 61–83.

Henrich, J. şi Henrich, N. (2014). „Fairness without punishment: Behavioral experiments in the Yasawa Island, Fiji”, în J. Ensminger şi J. Henrich (ed.), Experimenting with Social Norms: Fairness and Punishment in Cross-Cultural Perspective. New York: Russell Sage Foundation.

Henrich, J., McElreath, R., Barr, A., Ensminger, J., Barrett, C., Bolyanatz, A.,... Ziker, J. (2006). „Costly punishment across human societies”, Science 312 (5781), 1767–1770.

Henrich, J. şi Smith, N. (2004). „Comparative experimental evidence from Machiguenga, Mapuche, and American populations”, în J. Henrich, R. Boyd, S. Bowles, H. Gintis, E. Fehr şi C. Camerer (ed.), Foundations of Human Sociality: Economic Experiments and Ethnographic Evidence from Fifteen Small-Scale Societies (pp. 125–167). New York: Oxford University Press.

Henrich, N. şi Henrich, J. (2007). Why Humans Cooperate: A Cultural and Evolutionary Explanation. New York: Oxford University Press.

Herbermann, C.G., Pace, E.A., Pallen, C.B., Shahan, T.J. şi Wynne, J.J. (ed.). (1908). „Cistercians”, în The Catholic Encyclopedia. New York: Robert Appleton.

Herlihy, D. (1985). Medieval Households. Studies in Cultural History. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Herlihy, D. (1990). „Making sense of incest: Women and the Marriage Rules of the Early Middle Ages”, Studies in Medieval Culture 28, 1–16.

Herlihy, D. (1995). „Biology and history: The triumph of monogamy”, Journal of Interdisciplinary History 25 (4), 571–583.

Hermans, E.J., Putman, P. şi van Honk, J. (2006). „Testosterone administration reduces empathetic behavior: A facial mimicry study”, Psychoneuroendocrinology 31 (7), 859–866.

Herrmann, B., Thöni, C. şi Gächter, S. (2008). „Antisocial punishment across societies”, Science 319 (5868), 1362–1367.

Herrmann-Pillath, C. (2010). „Social capital, Chinese style: Individualism, relational collectivism and the cultural embeddedness of the institutions-performance link”, China Economic Journal 2 (3), 325–350.

Hersh, J. şi Voth, H.-J. (2009). „Sweet diversity: Colonial goods and the rise of European living standards after 1492”. Articol preliminar, ssrn.com/abstract=1462015.

Hewlett, B.S. (1996). „Cultural diversity among African Pygmies”, în S. Kent (ed.), Cultural Diversity Among Twentieth-Century Foragers: An African Perspective (pp. 215–244). Cambridge: Cambridge University Press.

Hewlett, B.S. (2000). „Culture, history, and sex: Anthropological contributions to conceptualizing father involvement”, Marriage and Family Review 29 (2–3), 59–73.

Hewlett, B.S. şi Cavalli-Sforza, L.L. (1986). „Cultural transmission among Aka pygmies”, American Anthropologist 88 (4), 922–934.

Hewlett, B.S., Fouts, H.N., Boyette, A.H. şi Hewlett, B.L. (2011). „Social learning among Congo Basin hunter-gatherers”, Philosophical Transactions of the Royal Society B: Biological Sciences 366 (1567), 1168–1178.

Hewlett, B.S. şi Winn, S. (2014). „Allomaternal nursing in humans”, Current Anthropology 55 (2), 200–229.

Heyer, E., Chaix, R., Pavard, S. şi Austerlitz, F. (2012). „Sex-specific demographic behaviours that shape human genomic variation”, Molecular Ecology 21 (3), 597–612.

Heyes, C. (2013). „What can imitation do for cooperation?”, în K. Sterelny, R. Joyce, B. Calcott, şi B. Fraser (ed.), Cooperation and Its Evolution (pp. 313–332). Cambridge, MA: MIT Press.

Hibbs, D.A. şi Olsson, O. (2004). „Geography, biogeography, and why some countries are rich and others are poor”, Proceedings of the National Academy of Sciences 101 (10), 3715–3720.

Higham, N.J. (1997). The Convert Kings: Power and Religious Affiliation in Early Anglo-Saxon England. Manchester, MB: Manchester University Press.

Hill, K.R., Walker, R.S., Božic´evicˇ, M., Eder, J., Headland, T., Hewlett, B., Hurtado, A.M., Marlowe, F., Wiessner, P. şi Wood, B. (2011). „Co-residence patterns in hunter-gatherer societies show unique human social structure”, Science 331 (6022), 1286–1289.

Hill, K.R., Wood, B., Baggio, J., Hurtado, A.M. şi Boyd, R. (2014). „Hunter-gatherer inter-band interaction rates: Implications for cumulative culture”, PLoS One 9 (7), e102806.

Hilton, I. (2001). „Letter from Pakistan: Pashtun code”, The New Yorker (3 decembrie).

Hirschfeld, L.A. şi Gelman, S.A. (1994). Mapping the Mind: Domain Specificity in Cognition and Culture. Cambridge: Cambridge University Press.

Hirschman, A.O. (1982). „Rival interpretations of market society: Civilizing, destructive or feeble?”, Journal of Economic Literature 20 (4), 1463–1484.

Hoddinott, J., Maluccio, J., Behrman, J.R., Martorell, R., Melgar, P., Quisumbing, A.R., Ramirez-Zea, M., Stein, A.D. şi Yount, K.M. (2011). „The consequences of early childhood growth failure over the life course”. Lucrare supusă dezbaterii IFPRI nr. 1073. Washington, DC: International Food Policy Research Institute.

Hoff, K. şi Sen, A. (2016). „The kin-system as a poverty trap?”, în S. Bowles, S.N. Durlauf şi K. Hoff (ed.), Poverty Traps (pp. 95–115). Princeton, NJ: Princeton University Press.

Hoffman, P.T. (2015). Why Did Europe Conquer the World? Princeton, NJ: Princeton University Press.

Hofstadter, R. (1969). The Idea of a Party System: The Rise of Legitimate Opposition in the United States, 1780–1840. Berkeley: University of California Press.

Hofstede, G.H. (2003). Culture’s Consequences: Comparing Values, Behaviors, Institutions and Organizations Across Nations (ed. a 2-a). Thousand Oaks, CA: Sage Publications.

Hogbin, H.I. (1934). Law and Order in Polynesia: A Study of Primitive Legal Institutions. Londra: Christophers.

Hoppitt, W. şi Laland, K.N. (2013). Social Learning: An Introduction to Mechanisms, Methods, and Models. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Horner, V. şi Whiten, A. (2005). „Causal knowledge and imitation/emulation switching in chimpanzees (Pan troglodytes) and children (Homo sapiens), Animal Cognition 8 (3), 164–181.

Horney, J., Osgood, D.W. şi Marshall, I.H. (1995). „Criminal careers in the short-term: Intra-individual variability in crime and its relation to local life circumstances”, American Sociological Review 60 (5), 655–673.

Hornung, E. (2014). „Immigration and the diffusion of technology: The Huguenot diaspora in Prussia”, American Economic Review 104 (1), 84–122.

Hosler, D., Burkett, S.L. şi Tarkanian, M.J. (1999). „Prehistoric polymers: Rubber processing in ancient Mesoamerica”, Science 284 (5422), 1988–1991.

Howes, A. (2017). „The relevance of skills to innovation during the British Industrial Revolution, 1651–1851”. Lucrare preliminară, www.eh.net/eha/wp-content/uploads/2016/08/H.

Hruschka, D.J. (2010). Friendship: Development, Ecology, and Evolution of a Relationship. Berkeley: University of California Press.

Hruschka, D.J., Efferson, C., Jiang, T., Falletta-Cowden, A., Sigurdsson, S., McNamara, R., Sands, M., Munira, S., Slingerland, E. şi Henrich, J. (2014). „Impartial institutions, pathogen stress and the expanding social network”, Human Nature 25 (4), 567–579.

Hruschka, D.J. şi Henrich, J. (2013a). „Economic and evolutionary hypotheses for cross-population variation in parochialism”, Frontiers in Human Neuroscience 7, 559.

Hruschka, D.J. şi Henrich, J. (2013b). „Institutions, parasites and the persistence of in-group preferences”, PLoS One 8 (5), e63642.

Huettig, F. şi Mishra, R.K. (2014). „How literacy acquisition affects the illiterate mind: A critical examination of theories and evidence”, Linguistics and Language Compass 8 (10), 401–427.

Huff, T.E. (1993). The Rise of Early Modern Science: Islam, China, and the West. Cambridge: Cambridge University Press.

Hui, V.T. (2005). War and State Formation in Ancient China and Early Modern Europe. Cambridge: Cambridge University Press.

Hume, D. (1987). Essays: Moral, Political, and Literary. Indianapolis: Liberty Fund.

Humphries, J. şi Weisdorf, J. (2017). „Unreal wages? Real income and economic growth in England, 1260–1850”, The Economic Journal 129 (623), 2867–2887.

Inglehart, R. şi Baker, W.E. (2000). „Modernization, cultural change, and the persistence of traditional values”, American Sociological Review 65 (1), 19–51.

Inglehart, R., Haerpfer, C., Moreno, A., Welzel, C., Kizilova, K., Diez-Medrano, J.,... et al. (ed.). (2014). World Values Survey: All Rounds – Country-Pooled Datafile Version: www.worldvaluessurvey.org/WVSDocumentationWVL.jsp. Madrid: JD Systems Institute.

Inkster, I. (1990). „Mental capital: Transfers of knowledge and technique in eighteenth century Europe”, Journal of European Economic History 19 (2), 403–441.

Inzlicht, M. şi Schmeichel, B.J. (2012). „What is ego depletion? Toward a mechanistic revision of the resource model of self-control”, Perspectives on Psychological Science 7 (5), 450–463.

Isaacs, A.K. şi Prak, M. (1996). „Cities, bourgeoisies, and states”, în R. Wolfgang (ed.), Power, Elites and State Building (pp. 207–234). New York: Oxford University Press.

Israel, J. (2010). A Revolution of the Mind: Radical Enlightenment and the Intellectual Origins of Modern Democracy. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Iyengar, S.S. şi DeVoe, S.E. (2003). „Rethinking the value of choice: Considering cultural mediators of intrinsic motivation”, Nebraska Symposium on Motivation 49, 129–174.

Iyengar, S.S., Lepper, M.R. şi Ross, L. (1999). „Independence from whom? Interdependence with whom? Cultural perspectives on ingroups versus outgroups”, în D. A. Prentice şi D.T. Miller (ed.), Cultural Divides: Understanding and Overcoming Group Conflict (pp. 273–301). New York: Russell Sage Foundation.

Iyigun, M. (2008). „Luther and Suleyman”, Quarterly Journal of Economics 123 (4), 1465–1494.

Iyigun, M., Nunn, N. şi Qian, N. (2017). „The long-run effect of agricultural productivity and conflict, 1400–1900”. Articol preliminar NBER, www.nber.org/papers/w24066.

Jacob, M. (2010). „Long-term persistence: The free and imperial city experience in Germany”. Articol preliminar, ssrn.com/abstract=1616973.

Jacob, M.C. (2000). „Commerce, industry, and the laws of Newtonian science: Weber revisited and revised”, Canadian Journal of History 35 (2), 275–292.

Jacob, M.C. (2013). The First Knowledge Economy: Human Capital and the European Economy, 1750–1850. Cambridge: Cambridge University Press.

Jaffe, K., Florez, A., Gomes, C.M., Rodriguez, D. şi Achury, C. (2014). „On the biological and cultural evolution of shame: Using internet search tools to weight values in many cultures”. Articol preliminar, arxiv.org/abs/1401.1100.

Jaffee, S., Caspi, A., Moffitt, T.E., Belsky, J. şi Silva, P. (2001). „Why are children born to teen mothers at risk for adverse outcomes in young adulthood? Results from a 20-year longitudinal study”, Development and Psychopathology 13 (2), 377–397.

Jankowiak, W. (2008). „Co-wives, husband, and the Mormon polygynous family”, Ethnology 47 (3), 163–180.

Jankowiak, W., Sudakov, M. şi Wilreker, B.C. (2005). „Co-wife conflict and cooperation”, Ethnology 44 (1), 81–98.

Jha, S. (2013). „Trade, institutions and ethnic tolerance: Evidence from South Asia”, American Political Science Review 107 (4), 806–832.

Ji, L.J., Nisbett, R.E. şi Su, Y. (2001). „Culture, change, and prediction”, Psychological Science 12 (6), 450–456.

Ji, L.J., Zhang, Z.Y. şi Guo, T.Y. (2008). „To buy or to sell: Cultural differences in stock market decisions based on price trends”, Journal of Behavioral Decision Making 21 (4), 399–413.

Jin, L.E.I., Elwert, F., Freese, J. şi Christakis, N.A. (2010). „Maturity may affect longevity in men”, Demography 47 (3), 579–586.

Johns, T. (1986). „Detoxification function of geophagy and domestication of the potato”, Journal of Chemical Ecology 12 (3), 635–646.

Johnson, A. (2003). Families of the Forest: Matsigenka Indians of the Peruvian Amazon. Berkeley: University of California Press.

Johnson, A.W. şi Earle, T. (2000). The Evolution of Human Societies: From Foraging Group to Agrarian State. Stanford, CA: Stanford University Press.

Johnson, N.D. şi Koyama, M. (2017). „Jewish communities and city growth in preindustrial Europe”, Journal of Development Economics 127, 339–354.

Johnson, N.D. şi Mislin, A. (2012). „How much should we trust the World Values Survey trust question?”, Economics Letters 116 (2), 210–212.

Johnson, O.R. (1978). „Interpersonal relations and domestic authority among the Machiguenga of the Peruvian Amazon”, disertație, Columbia University.

Jones, D. (2011). „The matrilocal tribe: An organization of demic expansion”, Human Nature 22 (1–2), 177–200.

Jones, D.E. (2007). Poison Arrows: North American Indian Hunting and Warfare. Austin: University of Texas Press.

Kalb, G. şi van Ours, J.C. (2014). „Reading to young children: A head-start in life?”, Economics of Education Review 40, 1–24.

Kanagawa, C., Cross, S.E. şi Markus, H.R. (2001). „«Who am I?»: The cultural psychology of the conceptual self”, Personality and Social Psychology Bulletin 27, 90–103.

Karlan, D., Ratan, A.L. şi Zinman, J. (2014). „Savings by and for the poor: A research review and agenda”, Review of Income and Wealth 60 (1), 36–78.

Karmin, M., Saag, L., Vicente, M., Sayres, M.A.W., Järve, M., Talas, U.G.,... Pagani, L. (2015). „A recent bottleneck of Y chromosome diversity coincides with a global change in culture”, Genome Research 25 (4), 459–466.

Karras, R.M. (1990). „Concubinage and slavery in the Viking age”, Scandinavian Studies 62 (2), 141–162.

Keeley, L. (1997). War Before Civilization. New York: Oxford University Press.

Kelekna, P. (1998). „War and theocracy, în E.M. Redmond (ed.), Chiefdoms and Chieftaincy in the Americas (pp. 164–188). Gainesville: University of Florida Press.

Kelly, M., Mokyr, J. şi Gráda, C.Ó. (2014). „Precocious Albion: A new interpretation of the British Industrial Revolution”, Annual Review of Economics 6 (1), 363–389.

Kelly, M. şi Ó Gráda, C. (2016). „Adam Smith, watch prices, and the Industrial Revolution”, Quarterly Journal of Economics 131 (4), 1727–1752.

Kelly, R.C. (1985). The Nuer Conquest: The Structure and Development of an Expansionist System. Ann Arbor, MI: University of Michigan Press.

Kemezis, A.M. şi Maher, M. (2015). Urban Dreams and Realities in Antiquity. Leiden: Brill.

Kempe, M. şi Mesoudi, A. (2014). „An experimental demonstration of the effect of group size on cultural accumulation”, Evolution and Human Behavior 35 (4), 285–290.

Kerley, K.R., Copes, H., Tewksbury, R. şi Dabney, D.A. (2011). „Examining the relationship between religiosity and self-control as predictors of prison deviance”, International Journal of Offender Therapy and Comparative Criminology 55 (8), 1251–1271.

Khadjavi, M. şi Lange, A. (2013). „Prisoners and their dilemma”, Journal of Economic Behavior and Organization 92, 163–175.

Khaldûn, I. (2015). The Muqaddimah: An Introduction to History. (F. Rosenthal, ed.). Princeton, NJ: Princeton University Press.

Kidd, D.C. şi Castano, E. (2013). „Reading literary fiction improves theory of mind”, Science 342 (6156), 377–380.

Kieser, A. (1987). „From asceticism to administration of wealth: Medieval monasteries and the pitfalls of rationalization”, Organization Studies 8 (2), 103–123.

Kinzler, K.D. şi Dautel, J.B. (2012). „Children’s essentialist reasoning about language and race”, Developmental Science 15 (1), 131–138.

Kirby, K.N., Godoy, R., Reyes-García, V., Byron, E., Apaza, L., Leonard, W., Pérez, E., Vadez, V. şi Wilkie, D. (2002). „Correlates of delay-discount rates: Evidence from Tsimane’ Amerindians of the Bolivian rain forest”, Journal of Economic Psychology 23 (3), 291–316.

Kirby, K.R., Gray, R.D., Greenhill, S.J., Jordan, F.M., Gomes-Ng, S., Bibiko, H.-J.,... Gavin, M.C. (2016). „D-PLACE: A Global Database of Cultural, Linguistic and Environmental Diversity”, PLoS One 11 (7), 1–14.

Kirch, P.V. (1984). The Evolution of the Polynesian Chiefdoms. New Studies in Archaeology. Cambridge: Cambridge University Press.

Kirch, P.V. (2010). How Chiefs Became Kings: Divine Kingship and the Rise of Archaic States in Ancient Hawai’ i. Berkeley: University of California Press.

Kitayama, S., Park, H., Sevincer, A.T., Karasawa, M. şi Uskul, A.K. (2009). „A cultural task analysis of implicit independence: Comparing North America, Western Europe, and East Asia”, Journal of Personality and Social Psychology 97, 236–255.

Kitayama, S., Yanagisawa, K., Ito, A., Ueda, R., Uchida, Y. şi Abe, N. (2017). „Reduced orbitofrontal cortical volume is associated with interdependent self-construal”, Proceedings of the National Academy of Sciences 114 (30), 7969–7974.

Kleinschmidt, H. (2000). Understanding the Middle Ages. Woodbridge, MB: Boydell Press.

Kline, M.A. şi Boyd, R. (2010). „Population size predicts technological complexity in Oceania”, Proceedings of the Royal Society B: Biological Sciences 277 (1693), 2559–2564.

Klochko, M.A. (2006). „Time preference and learning versus selection: A case study of Ukrainian students”, Rationality and Society 18 (3), 305–331.

Knauft, B.M. (1985). „Good company and violence: Sorcery and social action in a low-land New Guinea society”, Journal for the Scientific Study of Religion 26 (1), 126–128.

Knight, N. şi Nisbett, R.E. (2007). „Culture, class and cognition: Evidence from Italy”, Journal of Cognition and Culture 7 (3), 283–291.

Kobayashi, C., Glover, G.H. şi Temple, E. (2007). „Cultural and linguistic effects on neural bases of «theory of mind» in American and Japanese children”, Brain Research 1164, 95–107.

Kolinsky, R., Verhaeghe, A., Fernandes, T., Mengarda, E.J., Grimm-Cabral, L. şi Morais, J. (2011). „Enantiomorphy through the looking glass: Literacy effects on mirror-image discrimination”, Journal of Experimental Psychology: General 140 (2), 210–238.

Kolodny, O., Creanza, N. şi Feldman, M.W. (2015). „Evolution in leaps: The punctuated accumulation and loss of cultural innovations”, Proceedings of the National Academy of Sciences 112 (49), e6762–e6769.

Kong, A., Frigge, M.L., Masson, G., Besenbacher, S., Sulem, P., Magnusson, G.,... Stefansson, K. (2012). „Rate of de novo mutations and the importance of father’s age to disease risk”, Nature 488 (7412), 471–475.

Kong, A., Frigge, M.L., Thorleifsson, G., Stefansson, H., Young, A.I., Zink, F.,... Stefansson, K. (2017). „Selection against variants in the genome associated with educational attainment”, Proceedings of the National Academy of Sciences 114 (5), e727–e732.

Korotayev, A. (2000). „Parallel-cousin (FBD) marriage, Islamization, and Arabization”, Ethnology 39 (4), 395–407.

Korotayev, A. (2004). World Religions and Social Evolution. New York: Edwin Mellen.

Kosfeld, M. şi Rustagi, D. (2015). „Leader punishment and cooperation in groups: Experimental field evidence from commons management in Ethiopia", American Economic Review 105 (2), 747–783.

Kouider, S. şi Dehaene, S. (2007). „Levels of processing during non-conscious perception: A critical review of visual masking", Philosophical Transactions of the Royal Society B: Biological Sciences 362 (1481), 857–875.

Kouri, E.M., Lukas, S.E., Pope, H.G. şi Oliva, P.S. (1995). „Increased aggressive responding in male volunteers following the administration of gradually increasing doses of testosterone cypionate", Drug and Alcohol Dependence 40 (1), 73–79.

Kraft-Todd, G.T., Bollinger, B., Gillingham, K., Lamp, S. şi Rand, D.G. (2018). „Credibility-enhancing displays promote the provision of non-normative public goods", Nature 563 (7730), 245–248.

Kremer, M. (1993). „Population growth and technological change: One Million B.C. To 1990", Quarterly Journal of Economics 108 (3), 681–716.

Kroeber, A.L. (1925). Handbook of the Indians of California. United States Bureau of American Ethnology. Washington, DC: Government Printing Office.

Kröll, M. şi Rustagi, D. (2018). „Reputation, dishonesty, and cheating in informal milk markets in India". Articol preliminar, ssrn.com/abstract=2982365.

Kroszner, R.S. şi Strahan, P.E. (1999). „What drives deregulation? Economics and politics of the relaxation of bank branching restrictions", Quarterly Journal of Economics 114 (4), 1437–1467.

Kudo, Y. (2014). „Religion and polygamy: Evidence from the Livingstonia Mission in Malawi". Articole de dezbatere IDE, ideas.repec.org/p/jet/dpaper/dpaper477.htm.

Kuhnen, U., Hannover, B., Roeder, U., Shah, A.A., Schubert, B., Upmeyer, A. şi Zakaria, S. (2001). „Cross-cultural variations in identifying embedded figures: Comparisons from the United States, Germany, Russia, and Malaysia", Journal of Cross-Cultural Psychology 32 (3), 365–371.

Kuper, A. (2010). Incest and Influence. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Kushner, H.I. (2013). „Why are there (almost) no left-handers in China, Endeavour 37 (2), 71–81.

Kushnir, T. (2018). „The developmental and cultural psychology of free will", Philosophy Compass 13 (11), e12529.

Laajaj, R., Macours, K., Alejandro, D., Hernandez, P., Arias, O., Gosling, S., Potter, J., Rubio-Codina, M. şi Vakis, R. (2019). „Challenges to capture the big five personality traits in non-WEIRD populations", Science Advances 5 (7), eaaw5226.

Laland, K.N. (2004). „Social learning strategies", Learning and Behavior 32 (1), 4–14.

Laland, K.N. (2008). „Exploring gene-culture interactions: Insights from handedness, sexual selection and niche-construction case studies", Philosophical Transactions of the Royal Society B: Biological Sciences 363 (1509), 3577–3589.

Laland, K.N. (2017). Darwin's Unfinished Symphony: How Culture Made the Human Mind. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Lancaster, L. (2015). „Kinship in Anglo-Saxon society – I", British Journal of Sociology 9 (3), 230–250.

Landes, D.S. (1998). The Wealth and Poverty of Nations: Why Some Are So Rich and Some So Poor. New York: W.W. Norton.

Lang, M., Bahna, V., Shaver, J. H., Reddish, P. şi Xygalatas, D. (2017). „Sync to link: Endorphin-mediated synchrony effects on cooperation", Biological Psychology 127, 191–197.

Lang, M., Kratky, J., Shaver, J.H., Jerotijevic, D. şi Xygalatas, D. (2015), „Effects of anxiety on spontaneous ritualized behavior", Current Biology 25 (14), 1892–1897.

Lang, M., Purzycki, B.G., Apicella, C. L., Atkinson, Q. D., Bolyanatz, A., Cohen, E.,... Lang, M. (2019). „Moralizing gods, impartiality and religious parochialism across 15 societies”, Proceedings of the Royal Society B: Biological Sciences 286, 1–10.

Lanman, J.A. (2012). „The importance of religious displays for belief acquisition and secularization”, Journal of Contemporary Religion 27 (1), 49–65.

Lanman, J.A. şi Buhrmester, M.D. (2017). „Religious actions speak louder than words: Exposure to credibility-enhancing displays predicts theism”, Religion, Brain & Behavior 7 (1), 3–16.

Lape, S. (2002). Solon and the institution of the „democratic” family form, The Classical Journal 98 (2), 117–139.

Laslett, P. (1977). Family Life and Illicit Love in Earlier Generations: Essays in Historical Sociology. Cambridge: Cambridge University Press.

Laslett, P. (1984). The World We Have Lost: Further Explored (ed. a 3-a). New York: Scribner.

Laslett, P. şi Wall, R. (1972). Household and Family in Past Time. Cambridge: University Press.

Launay, J., Tarr, B. şi Dunbar, R.I.M. (2016). „Synchrony as an adaptive mechanism for large-scale human social bonding”, Ethology 122 (10), 779–789.

Laurin, K., Shariff, A.F., Henrich, J. şi Kay, A.C. (2012). „Outsourcing punishment to God: Beliefs in divine control reduce earthly punishment”, Proceedings of Royal Society B: Biological Sciences 279 (1741), 3272–3281.

Leach, E. (1964). Reply to Raoul Naroll’s „«On Ethnic Unit Classification»„, Current Anthropology 5 (4), 283–312.

Lee, J.Z. şi Feng, W. (2009). One Quarter of Humanity. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Lee, R.B. (1979). The !Kung San: Men, Women, and Work in a Foraging Society. Cambridge: Cambridge University Press.

Lee, R.B. (1986). „!Kung kin terms, the name relationship and the process of discovery”, în M. Biesele, R. Gordon, şi R.B. Lee (ed.), The Past and Future of !Kung Ethnography: Essays in Honor of Lorna Marshall (pp. 77–102). Hamburg: Helmut Buske.

Lee, R.B. (2003). The Dobe Ju/’hoansi. Belmont, CA: Wadsworth/Thomson Learning.

Legare, C.H. şi Souza, A.L. (2012). „Evaluating ritual efficacy: Evidence from the supernatural”, Cognition 124 (1), 1–15.

Legare, C.H. şi Souza, A.L. (2014). „Searching for control: Priming randomness increases the evaluation of ritual efficacy”, Cognitive Science 38 (1), 152–161.

Leick, G. (2002). A Dictionary of Ancient Near Eastern Mythology. Londra: Routledge.

Leunig, T., Minns, C. şi Wallis, P. (2011). „Networks in the premodern economy: The market for London apprenticeships, 1600–1749”, Journal of Economic History 71 (2), 413–443.

Levenson, J.R. şi Schurmann, F. (1971). China: An Interpretive History: From the Beginnings to the Fall of Han. Berkeley: University of California Press.

Levine, N.E. şi Silk, J.B. (1997). „Why polyandry fails: Sources of instability in polyandrous marriages”, Current Anthropology 38 (3), 375–398.

LeVine, R.A., LeVine, S., Schnell-Anzola, B., Rowe, M.L. şi Dexter, E. (2012). Literacy and Mothering: How Women’s Schooling Changes the Lives of the World’s Children. New York: Oxford University Press.

Levine, R.N. (2008). A Geography of Time: On Tempo, Culture, and the Pace of Life. New York: Basic Books.

Levine, R.V. şi Norenzayan, A. (1999). „The pace of life in 31 countries", Journal of Cross-Cultural Psychology 30 (2), 178–205.

Levy, R.I. (1973). Tahitians: Mind and Experience in the Society Islands. Chicago: University of Chicago Press.

Lewer, J.J. şi Van den Berg, H. (2007). „Religion and international trade: Does the sharing of a religious culture facilitate the formation of trade networks?", American Journal of Economics and Sociology 66 (4), 765–794.

Lewis, B. (2001). The Muslim Discovery of Europe. New York: W.W. Norton.

Lewis, J. (2008). „Ekila: Blood, bodies, and egalitarian societies", Journal of the Royal Anthropological Institute 14 (2), 297–315.

Li, L.M.W., Hamamura, T. şi Adams, G. (2016). „Relational mobility increases social (but not other) risk propensity", Journal of Behavioral Decision Making 29 (5), 481–488.

Li, Y.J., Johnson, K.A., Cohen, A.B., Williams, M.J., Knowles, E.D. şi Chen, Z. (2012). „Fundamental(ist) attribution error: Protestants are dispositionally focused", Journal of Personality and Social Psychology 102 (2), 281–290.

Liangqun, L. şi Murphy, R. (2006). „Lineage networks, land conflicts and rural migration in late socialist China", Journal of Peasant Studies 33 (4), 612–645.

Liebenberg, L. (1990). The Art of Tracking: The Origin of Science. Cape Town: David Philip.

Lieberman, D. (2007). „Inbreeding, incest, and the incest taboo: The state of knowledge at the turn of the century", Evolution and Human Behavior 28 (3), 211–213.

Lieberman, D., Fessler, D.M.T. şi Smith, A. (2011). „The relationship between familial resemblance and sexual attraction: An update on Westermarck, Freud, and the incest taboo", Personality and Social Psychology Bulletin 37 (9), 1229–1232.

Lieberman, D., Tooby, J. şi Cosmides, L. (2003). „Does morality have a biological basis? An empirical test of the factors governing moral sentiments relating to incest”, Proceedings of the Royal Society B: Biological Sciences 270 (1517), 819–826.

Lienard, P. (2016). „Age grouping and social complexity”, Current Anthropology 57 (13), S105–S117.

Lilley, K.D. (2002). Urban Life in the Middle Ages, 1000–1450. European Culture and Society. New York: Palgrave.

Lind, J. şi Lindenfors, P. (2010). „The number of cultural traits is correlated with female group size but not with male group size in chimpanzee communities”, PLoS One 5 (3), e9241.

Lindstrom, L. (1990). „Big men as ancestors: Inspiration and copyrights on Tanna (Vanuatu)”, Ethnology 29 (4), 313–326.

Little, A.C., Burriss, R.P., Jones, B.C., DeBruine, L.M. şi Caldwell, C.A. (2008). „Social influence in human face preference: Men and women are influenced more for long-term than short-term attractiveness decisions”, Evolution and Human Behavior 29 (2), 140–146.

Little, A.C., Jones, B.C., Debruine, L.M. şi Caldwell, C.A. (2011). „Social learning and human mate preferences: A potential mechanism for generating and maintaining between-population diversity in attraction”, Philosophical Transactions of the Royal Society B: Biological Sciences 366 (1563), 366–375.

Liu, H.J., Li, S.Z. şi Feldman, M.W. (2012). „Forced bachelors, migration and HIV transmission risk in the context of China’s gender imbalance: A meta-analysis”, AIDS Care 24 (12), 1487–1495.

Liu, S.S., Morris, M.W., Talhelm, T. şi Yang, Q. (2019). „Ingroup vigilance in collectivistic cultures”, Proceedings of the National Academy of Sciences 116 (29), 14538–14546.

Lobo, J., Bettencourt, L.M.A., Strumsky, D. şi West, G.B. (2013). „Urban scaling and the production function for cities”, PLoS One 8 (3), e58407.

Lopez, R.S. (1976). The Commercial Revolution of the Middle Ages, 950–1350. Cambridge: Cambridge University Press.

Losin, E.A.R., Dapretto, M. şi Iacoboni, M. (2010). „Culture and neuroscience: Additive or synergistic?”, Social Cognitive and Affective Neuroscience 5 (2–3), 148–158.

Loyn, H.R. (1974). „Kinship in Anglo-Saxon England”, Anglo-Saxon England 3, 3326–3330.

Loyn, H.R. (1991). Anglo-Saxon England and the Norman Conquest. Londra: Longman.

Lukaszewski, A.W., Gurven, M., von Rueden, C.R. şi Schmitt, D.P. (2017). „What explains personality covariation? A test of the socioecological complexity hypothesis”, Social Psychological and Personality Science 8 (8), 943–952.

Lun, J., Oishi, S. şi Tenney, E.R. (2012). „Residential mobility moderates preferences for egalitarian versus loyal helpers”, Journal of Experimental Social Psychology 48 (1), 291–297.

Lynch, J.H. (1986). Godparents and Kinship in Early Medieval Europe. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Lynch, K.A. (2003). Individuals, Families, and Communities in Europe, 1200– 1800: The Urban Foundations of Western Society. Cambridge: Cambridge University Press.

Ma, D. (2004). „Growth, institutions and knowledge: A review and reflection on the historiography of 18th–20th century China”, Australian Economic History Review 44 (3), 259–277.

Ma, D. (2007). „Law and economic growth: The case of traditional China”. Articol preliminar, www.iisg.nl/hpw/papers/law-ma.pdf.

Ma, V. şi Schoeneman, T.J. (1997). „Individualism versus collectivism: A comparison of Kenyan and American self-concepts”, Basic and Applied Social Psychology 19 (2), 261–273.

MacCulloch, D. (2005). The Reformation. New York: Penguin Books.

MacFarlane, A. (1978). The Origins of English Individualism: The Family, Property and Social Transition. Oxford: Blackwell.

MacFarlane, A. (2014). Invention of the Modern World. Les Brouzils, Franța: Odd Volumes of the Fortnightly Review.

Macucal. (2013). „Desarrollo de la reconquista desde 914 hasta 1492” [hartă], Wikimedia Commons, the Free Media Repository.

Maddux, W.W., Yang, H., Falk, C., Adam, H., Adair, W., Endo, Y., Carmon, Z. şi Heine, S.J. (2010). „For whom is parting with possessions more painful? Cultural differences in the endowment effect”, Psychological Science 21 (12), 1910–1917.

Malhotra, D. (2010). „(When) are religious people nicer? Religious salience and the «Sunday effect» on pro-social behavior”, Judgment and Decision Making 5 (2), 138–143.

Maloney, W.F. şi Caicedo, F.V. (2017). „Engineering growth: Innovative capacity and development in the Americas”. Articol preliminar, ssrn.com/abstract=2932756.

Mann, C.C. (2012). 1493: Uncovering the New World Columbus Created. New York: Vintage Books.

Mann, P.A. (1972). „Residential mobility as an adaptive experience”, Journal of Consulting and Clinical Psychology 39 (1), 37–42.

Mantovanelli, F. (2014). „The Protestant legacy: Missions and literacy in India”. Articol preliminar, ssrn.com/abstract=2413170.

Mar, R.A., Oatley, K., Hirsh, J., de la Paz, J. şi Peterson, J.B. (2006). „Bookworms versus nerds: Exposure to fiction versus non-fiction, divergent associations with social ability, and the simulation of fictional social worlds”, Journal of Research in Personality 40 (5), 694–712.

Mar, R.A., Oatley, K. şi Peterson, J.B. (2009). „Exploring the link between reading fiction and empathy: Ruling out individual differences and examining outcomes”, Communications 34 (4), 407–428.

Mar, R.A. şi Rain, M. (2015). „Narrative fiction and expository nonfiction differentially predict verbal ability”, Scientific Studies of Reading 19 (6), 419–433.

Mar, R.A., Tackett, J.L. şi Moore, C. (2010). „Exposure to media and theory-of- mind development in preschoolers”, Cognitive Development 25 (1), 69–78.

Marcus, J. (2008). „The archaeological evidence for social evolution”, Annual Review of Anthropology 37 (1), 251–266.

Marcus, J. şi Flannery, K.V. (2004). „The coevolution of ritual and society: New C-14 dates from ancient Mexico”, Proceedings of the National Academy of Sciences 101 (52), 18257–18261.

Marlowe, F.W. (2000). „Paternal investment and the human mating system”, Behavioural Processes 51 (1–3), 45–61.

Marlowe, F.W. (2003). „The mating system of foragers in the standard cross-cultural sample”, Cross-Cultural Research 37 (3), 282–306.

Marlowe, F.W. (2004). „Marital residence among foragers”, Current Anthropology 45 (2), 277–284.

Marlowe, F.W. (2005). „Hunter-gatherers and human evolution”, Evolutionary Anthropology 14 (2), 54–67.

Marlowe, F.W. (2010). The Hadza: Hunter-Gatherers of Tanzania. M. Borgerhoff Mulder şi Joe Henrich (ed.), Origins of Human Behavior and Culture, Berkeley: University of California Press.

„The marriage law of the People’s Republic of China” (1980). (1984). Pacific Affairs 57 (2), 266–269.

Marshall, L. (1959). „Marriage among !Kung Bushmen”, Africa 29 (4), 335–365.

Marshall, L. (1962). „!Kung Bushman religious beliefs”, Africa 32 (3), 221–252.

Marshall, L. (1976). The !Kung of Nyae Nyae. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Marshall, L. (1999). Nyae Nyae !Kung Beliefs and Rites. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Martens, J.P., Tracy, J.L. şi Shariff, A.F. (2012). „Status signals: Adaptive benefits of displaying and observing the nonverbal expressions of pride and shame”, Cognition and Emotion 26 (3), 390–406.

Martin, N.D., Rigoni, D. şi Vohs, K.D. (2017). „Free will beliefs predict attitudes toward unethical behavior and criminal punishment”, Proceedings of the National Academy of Sciences 114 (28), 7325–7330.

Martines, L. (2013). Furies: War in Europe, 1450–1700. New York: Bloomsbury.

Masuda, T., Ellsworth, P.C., Mesquita, B., Leu, J., Tanida, S. şi Van de Veerdonk, E. (2008). „Placing the face in context: Cultural differences in the perception of facial emotion”, Journal of Personality and Social Psychology 94 (3), 365–381.

Masuda, T. şi Nisbett, R. E. (2001). „Attending holistically versus analytically: Comparing the context sensitivity of Japanese and Americans”, Journal of Personality and Social Psychology 81, 922–934.

Mathew, S. şi Boyd, R. (2011). „Punishment sustains large-scale cooperation in pre-state warfare”, Proceedings of the National Academy of Sciences 108 (28), 11375–11380.

Matranga, A. (2017). „The ant and the grasshopper: Seasonality and the invention of agriculture”. Articol preliminar, mpra.ub.uni-muenchen.de/76626.

Mazur, A. şi Booth, A. (1998). „Testosterone and dominance in men”, Behavioral and Brain Sciences 21 (3), 353–363.

Mazur, A. şi Michalek, J. (1998). „Marriage, divorce, and male testosterone”, Social Forces 77 (1), 315–330.

McBryde, I. (1984). „Exchange in south eastern Australia: An ethnohistorical perspective”, Aboriginal History 8 (2), 132–153.

McCarthy, F.D. (1939). „«Trade» in aboriginal Australia, and «trade» relationships with Torres Strait, New Guinea and Malaya”, Oceania 10 (1), 80–104.

McCleary, R.M. (2007). „Salvation, damnation, and economic incentives”, Journal of Contemporary Religion 22 (1), 49–74.

McCleary, R.M. şi Barro, R.J. (2006). „Religion and economy”, Journal of Economic Perspectives 20 (2), 49–72.

McCloskey, D.N. (2007). The Bourgeois Virtues: Ethics for an Age of Commerce. Chicago: University of Chicago Press.

McCullough, M.E., Pedersen, E.J., Schroder, J.M., Tabak, B.A. şi Carver, C.S. (2013). „Harsh childhood environmental characteristics predict exploitation and retaliation in humans”, Proceedings of the Royal Society B: Biological Sciences 280 (1750), 1–7.

McCullough, M.E. şi Willoughby, B.L.B. (2009). „Religion, self-regulation, and self-control: Associations, explanations, and implications”, Psychological Bulletin 135 (1), 69–93.

McElreath, R., Boyd, R. şi Richerson, P.J. (2003). „Shared norms and the evolution of ethnic markers”, Current Anthropology 44 (1), 122–129.

McElreath, R. (2020). Statistical Rethinking: A Bayesian Course with Examples in R and STAN. Chapman & Hall/CRC Texts in Statistical Science, CRC Press.

McGrath, A.E. (2007). Christianity’s Dangerous Idea: The Protestant Revolution – A History from the Sixteenth Century to the Twenty-First, New York: HarperOne.

McNamara, R.A. şi Henrich, J. (2018). „Jesus vs. the ancestors: How specific religious beliefs shape prosociality on Yasawa Island, Fiji”, Religion, Brain & Behavior 8 (2), 185–204.

McNamara, R.A., Willard, A.K., Norenzayan, A. şi Henrich, J. „Thinking about thoughts when the mind is unknowable: Mental state reasoning through false belief and empathy across societies” (în pregătire).

McNamara, R.A., Willard, A.K., Norenzayan, A. şi Henrich, J. (2019b). „Weighing outcome vs. intent across societies: How cultural models of mind shape moral reasoning”, Cognition 182, 95–108.

McNeill, W.H. (1982). Pursuit of Power: Technology, Armed Force, and Society Since A.D. 1000. Chicago: University of Chicago Press.

McNeill, W.H. (1991). The Rise of the West: A History of the Human Community: With a Retrospective Essay. Chicago: University of Chicago Press.

McNeill, W.H. (1999). „How the potato changed the world’s history”, Social Research 66 (1), 67–83.

Medin, D.L. şi Atran, S. (1999). Folkbiology. Cambridge, MA: MIT Press.

Medin, D.L. şi Atran, S. (2004). „The native mind: Biological categorization and reasoning in development and across cultures”, Psychological Review 111 (4), 960–983.

Mehta, P.H. şi Josephs, R.A. (2010). „Testosterone and cortisol jointly regulate dominance: Evidence for a dual-hormone hypothesis”, Hormones and Behavior 58 (5), 898–906.

Mehta, P.H., Wuehrmann, E.V. şi Josephs, R.A. (2009). „When are low testosterone levels advantageous? The moderating role of individual versus intergroup competition”, Hormones and Behavior 56 (1), 158–162.

Meisenzahl, R. şi Mokyr, J. (2012). „The rate and direction of invention in the British Industrial Revolution: Incentives and institutions”, în J. Lerner şi S. Stern (ed.), The Rate and Direction of Inventive Activity Revisited (pp. 443–479). Chicago: University of Chicago Press.

Menke, T. (1880). „Europe according to its ecclesiastical circumstances in the Middle Ages”, în Hand Atlas for the History of the Middle Ages and Later (ed. a 3-a), Gotha, Germania: Justus Perthes.

Merton, R.K. (1938). „Science, technology and society in seventeenth century England", Osiris 4, 360–632.

Meyers, M.A. (2007). Happy Accidents: Serendipity in Modern Medical Breakthroughs. New York: Arcade.

Mikalson, J.D. (2010). Ancient Greek Religion. Hoboken, NJ: Wiley-Blackwell.

Milgram, S. (1963). „Behavioral study of obedience", Journal of Abnormal and Social Psychology 67 (4), 371–378.

Miller, W.I. (2009). Bloodtaking and Peacemaking: Feud, Law, and Society in Saga Iceland. Chicago: University of Chicago Press.

Mintz, S.W. (1986). Sweetness and Power: The Place of Sugar in Modern History. New York: Penguin.

Mischel, W., Ayduk, O., Berman, M.G., Casey, B.J., Gotlib, I.H., Jonides, J.,... Shoda, Y. (2011). „«Willpower» over the life span: Decomposing self-regulation", Social Cognitive and Affective Neuroscience 6 (2), 252–256.

Mischel, W., Shoda, Y. şi Rodriguez, M.L. (1989). „Delay of gratification in children", Science 244 (4907), 933–938.

Mittal, C., Griskevicius, V., Simpson, J.A., Sung, S.Y. şi Young, E.S. (2015). „Cognitive adaptations to stressful environments: When childhood adversity enhances adult executive function", Journal of Personality and Social Psychology 109 (4), 604–621.

Mitterauer, M. (2011). „Kontrastierende heiratsregeln: Traditionen des Orients und Europas im interkulturellen Vergleic.", Historische Sozialkunde 41 (2), 4–16.

Mitterauer, M. (2015). „Heiratsmuster im interkulturellen Vergleich: Von der Goody-These zum Korotayev-Modell", în T. Kolnberger, N. Franz şi P. Péporté (ed.), Populations, Connections, Droits Fondamentaux: Mélanges pour Jean-Paul Lehners (pp. 37–60). Berlin: Mandelbaum Verlag.

Mitterauer, M. şi Chapple, G. (2010). Why Europe? The Medieval Origins of Its Special Path. Chicago: University of Chicago Press.

Mitterauer, M. şi Sieder, R. (1982). The European Family: Patriarchy to Partnership from the Middle Ages to the Present. Hoboken, NJ: Blackwell.

Miu, E., Gulley, N., Laland, K.N. şi Rendell, L. (2018). „Innovation and cumulative culture through tweaks and leaps in online programming contests", Nature Communications 9 (1), 1–8.

Miyamoto, Y., Nisbett, R.E. şi Masuda, T. (2006). „Culture and the physical environment: Holistic versus analytic perceptual affordances", Psychological Science 17 (2), 113–119.

Moffitt, T.E., Arseneault, L., Belsky, D., Dickson, N., Hancox, R.J., Harrington, H.,... Caspi, A. (2011). „A gradient of childhood self-control predicts health, wealth, and public safety", Proceedings of the National Academy of Sciences 108 (7), 2693–2698.

Mogan, R., Fischer, R. şi Bulbulia, J.A. (2017). „To be in synchrony or not? A meta-analysis of synchrony's effects on behavior, perception, cognition and affect", Journal of Experimental Social Psychology 72, 13–20.

Mokyr, J. (1990). The Lever of Riches. New York: Oxford University Press.

Mokyr, J. (1995). „Urbanization, technological progress, and economic history", în H. Giersch (ed.), Urban Agglomeration and Economic Growth (pp. 51–54). Berlin şi Heidelberg: Springer.

Mokyr, J. (2002). The Gifts of Athena: Historical Origins of the Knowledge Economy. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Mokyr, J. (2011). „The intellectual origins of modern economic growth", Economic History Review 64 (2), 357–384.

Mokyr, J. (2013). „Cultural entrepreneurs and the origins of modern economic growth", Scandinavian Economic History Review 61 (1), 1–33.

Mokyr, J. (2016). A Culture of Growth: The Origins of the Modern Economy. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Moll-Murata, C. (2008). „Chinese guilds from the seventeenth to the twentieth centuries: An overview”, International Review of Social History 53 (Supl. 16), 213–247.

Moll-Murata, C. (2013). „Guilds and appenticeship in China and Europe: The Jingdezhen and European ceramics industries”, în M. Prak şi J.L. van Zanden (ed.), Technology, Skills and the Pre-Modern Economy in the East and the West (pp. 225–258). Leiden: Brill.

Moore, R.I. (2000). The First European Revolution: c. 970–1215. The Making of Europe. Malden, MA: Blackwell.

Moore, S.F. (1972). „Legal liability and evolutionary interpretation: Some aspects of strict liability, self-help and collective responsibility”, în M. Gluckman (ed.), The Allocation of Responsibility (pp. 88–93). Manchester, MB: Manchester University Press.

Morewedge, C.K. şi Giblin, C.E. (2015). „Explanations of the endowment effect: An integrative review”, Trends in Cognitive Sciences 19 (6), 339–348.

Morgan, J. (1852). The Life and Adventures of William Buckley: Thirty-Two Years a Wanderer Amongst the Aborigines of Then Unexplored Country Round Port Phillip, Now the Province of Victoria. Hobart, Tasmania: A. Macdougall.

Morgan, T.J.H. şi Laland, K. (2012). „The biological bases of conformity”, Frontiers in Neuroscience 6 (87), 1–7.

Morgan, T.J.H., Rendell, L.E., Ehn, M., Hoppitt, W. şi Laland, K.N. (2012). „The evolutionary basis of human social learning”, Proceedings of the Royal Society B: Biological Sciences 279 (1729), 653–662.

Morris, I. (2010). Why the West Rules – for Now: The Patterns of History, and What They Reveal About the Future. New York: Farrar, Straus and Giroux.

Morris, I. (2014). War, What Is It Good For? The Role of Conflict in Civilisation, from Primates to Robots. Londra: Profile Books.

Morris, M.W. şi Peng, K. (1994). „Culture and cause: American and Chinese attributions for social and physical events”, Journal of Personality and Social Psychology 67 (6), 949–971.

Moscona, J., Nunn, N. şi Robinson, J.A. (2017). „Keeping it in the family: Lineage organizations and the scope of trust in Sub-Saharan Africa", American Economic Review 107 (5), 565–671.

Motolinía, T. (1973). Motolinía's History of the Indians of New Spain. Westport, CT: Greenwood Press.

Moya, C. (2013). „Evolved priors for ethnolinguistic categorization: A case study from the Quechua-Aymara boundary in the Peruvian Altiplano", Evolution and Human Behavior 34 (4), 265–272.

Moya, C. şi Boyd, R. (2015). „Different selection pressures give rise to distinct ethnic phenomena", Human Nature 26, 1–27.

Moya, C., Boyd, R. şi Henrich, J. (2015). „Reasoning about cultural and genetic transmission: Developmental and cross-cultural evidence from Peru, Fiji, and the United States on how people make inferences about trait transmission", Topics in Cognitive Science 7 (4), 595–610.

Mullainathan, S. şi Shafir, E. (2013). Scarcity: Why Having Too Little Means So Much. New York: Henry Holt.

Muller, M., Wrangham, R. şi Pilbeam, D. (2017). Chimpanzees and human evolution. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Muller, M.N., Marlowe, F.W., Bugumba, R. şi Ellison, P.T. (2009). „Testosterone and paternal care in East African foragers and pastoralists", Proceedings of the Royal Society B: Biological Sciences 276 (1655), 347–354.

Munson, J., Amati, V., Collard, M. şi Macri, M.J. (2014). „Classic Maya bloodletting and the cultural evolution of religious rituals: Quantifying patterns of variation in hieroglyphic texts", PLoS One 9 (9), e107982.

Murdock, G.P. (1934). Our Primitive Contemporaries. New York: Macmillan.

Murdock, G.P. (1949). Social Structure. New York: Macmillan.

Murphy, K.J. (2013). „Executive compensation: Where we are, and how we got there”, în G.M. Constantinides, M. Harris şi R.M. Stulz (ed.), Handbook of the Economics of Finance (vol. 2). Amsterdam: Elsevier B.V.

Murphy, K.J. şi Zabojnik, J. (2004). „CEO pay and appointments: A market-based explanation for recent trends”, American Economic Review 94 (2), 192–196.

Murphy, R.F. (1957). „Intergroup hostility and social cohesion”, American Anthropologist 59 (6), 1018–1035.

Murray, D.R., Trudeau, R. şi Schaller, M. (2011). „On the origins of cultural differences in conformity: Four tests of the pathogen prevalence hypothesis”, Personality and Social Psychology Bulletin 37 (3), 318–329.

Muthukrishna, M., Francois, P., Pourahmadi, S. şi Henrich, J. (2017). „Corrupting cooperation and how anti-corruption strategies may backfire”, Nature Human Behaviour 1 (7), 1–5.

Muthukrishna, M. şi Henrich, J. (2016). „Innovation in the collective brain”, Philosophical Transactions of the Royal Society B: Biological Sciences 371 (1690), 1–14.

Muthukrishna, M., Morgan, T.J.H. şi Henrich, J. (2016). „The when and who of social learning and conformist transmission”, Evolution and Human Behavior 37 (1), 10–20.

Muthukrishna, M., Shulman, B.W., Vasilescu, V. şi Henrich, J. (2013). „Sociality influences cultural complexity”, Proceedings of the Royal Society B: Biological Sciences 281 (1774), 20132511.

Nakahashi, W., Wakano, J.Y. şi Henrich, J. (2012). „Adaptive social learning strategies in temporally and spatially varying environments”, Human Nature 23 (4), 386–418.

Needham, J. (1964). „The prenatal history of the steam engine”, Transactions of the Newcomen Society 35 (1), 3–58.

Nelson, R.R. şi Winter, S.G. (1985). Evolutionary Theory of Economic Change. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Nettle, D., Frankenhuis, W.E. şi Rickard, I.J. (2013). „The evolution of predictive adaptive responses in human life history”, Proceedings of the Royal Society B: Biological Sciences 280, 20131343.

Newson, L. (2009). „Why do people become modern? A Darwinian explanation”, Population and Development Review 35 (1), 117–158.

Newson, L., Postmes, T., Lea, S.E.G., Webley, P., Richerson, P.J. şi McElreath, R. (2007). „Influences on communication about reproduction: The cultural evolution of low fertility”, Evolution and Human Behavior 28 (3), 199–210.

Newson, M., Buhrmester, M. şi Whitehouse, H. (2016). „Explaining lifelong loyalty: The role of identity fusion and self-shaping group events”, PLoS One 11 (8), 1–13.

Nicolle, D., Embleton, G.A. şi Embleton, S. (2014). Forces of the Hanseatic League: 13th–15th centuries. Men-at-Arms 494. Oxford: Osprey.

Nielsen, M., Haun, D., Kärtner, J. şi Legare, C.H. (2017). „The persistent sampling bias in developmental psychology: A call to action”, Journal of Experimental Child Psychology 162, 31–38.

Niklas, F., Cohrssen, C. şi Tayler, C. (2016). „The sooner, the better: Early reading to children”, SAGE Open 6 (4), 1–11.

Nisbett, R.E. (2003). The Geography of Thought: How Asians and Westerners Think Differently... and Why. New York: Free Press.

Nisbett, R.E. (2009). Intelligence and How to Get It: Why Schools and Cultures Count. New York: W.W. Norton.

Nisbett, R.E., Aronson, J., Blair, C., Dickens, W., Flynn, J., Halpern, D.F. şi Turkheimer, E. (2012). „Intelligence: New findings and theoretical developments”, American Psychologist 67 (2), 130–159.

Nisbett, R.E. şi Cohen, D. (1996). Culture of Honor: The Psychology of Violence in the South. Boulder, CO: Westview Press.

Nisbett, R.E., Peng, K., Choi, I. şi Norenzayan, A. (2001). „Culture and systems of thought: Holistic versus analytic cognition”, Psychological Review 108, 291–310.

Norenzayan, A. (2013). Big Gods: How Religion Transformed Cooperation and Conflict. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Norenzayan, A., Gervais, W.M. şi Trzesniewski, K.H. (2012). „Mentalizing deficits constrain belief in a personal god”, PloS One 7 (5), e36880.

Norenzayan, A., Shariff, A.F., Gervais, W.M., Willard, A.K., McNamara, R.A., Slingerland, E. şi Henrich, J. (2016a). „Parochial prosocial religions: Historical and contemporary evidence for a cultural evolutionary process”, Behavioral and Brain Sciences 39, E29.

Norenzayan, A., Shariff, A.F., Gervais, W.M., Willard, A.K., McNamara, R.A., Slingerland, E. şi Henrich, J. (2016b). „The cultural evolution of prosocial religions”, Behavioral and Brain Sciences 39, E1.

Nores, M. şi Barnett, W.S. (2010). „Benefits of early childhood interventions across the world: (Under) investing in the very young”, Economics of Education Review 29 (2), 271–282.

Norris, P. şi Inglehart, R. (2012). Sacred and Secular: Religion and Politics World- wide. Cambridge: Cambridge University Press.

Nunez, M. şi Harris, P.L. (1998). „Psychological and deontic concepts: Separate domains or intimate connection?”, Mind and Language 13 (2), 153–170.

Nunn, N. (2007). „Relationship-specificity, incomplete contracts, and the pattern of trade”, Quarterly Journal of Economics 122 (2), 569–600.

Nunn, N. (2009). „The importance of history for economic development”, Annual Review of Economics 1 (1), 65–92.

Nunn, N. (2014). „Gender and missionary influence in colonial Africa”, în E. Akyeampong, R. Bates, N. Nunn şi J. Robinson (ed.), Africa’s Development in Historical Perspective (pp. 489–512). Cambridge: Cambridge University Press.

Nunn, N. şi De La Sierra, R.S. (2017). „Why being wrong can be right: Magical warfare technologies and the persistence of false beliefs”, American Economic Review 107 (5), 582–587.

Nunn, N. şi Qian, N. (2010). „The Columbian exchange: A history of disease, food, and ideas”, World Crops 24 (2), 163–188.

Nunn, N. şi Qian, N. (2011). „The potato’s contribution to population and urbanization: Evidence from a historical experiment”, Quarterly Journal of Economics 126 (2), 593–650.

Nunn, N. şi Wantchekon, L. (2011). „The slave trade and the origins of mistrust in Africa”, American Economic Review 101 (7), 3221–3252.

Nunziata, L. şi Rocco, L. (2014). „The Protestant ethic and entrepreneurship: Evidence from religious minorities from the former Holy Roman Empire”. Articol preliminar MPRA, mpra.ub.uni-muenchen.de/53566.

Nuvolari, A. (2004). „Collective invention during the British Industrial Revolution: the case of the Cornish pumping engine”, Cambridge Journal of Economics 28 (3), 347–363.

O’Grady, S. (2013). And Man Created God: A History of the World at the Time of Jesus. New York: St. Martin’s Press.

Obschonka, M., Stuetzer, M., Rentfrow, P.J., Shaw-Taylor, L., Satchell, M., Silbereisen, R.K., Potter, J. şi Gosling, S.D. (2018). „In the shadow of coal: How large-scale industries contributed to present-day regional differences in personality and well-being”, Journal of Personality and Social Psychology 115 (5), 903–927.

Ockenfels, A. şi Weinmann, J. (1999). „Types and patterns: An experimental east-west-German comparison of cooperation and solidarity”, Journal of Public Economics 71 (2), 275–287.

Ogilvie, S. (2019). The European Guilds. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Oishi, S. (2010). „The psychology of residential mobility: Implications for the self, social relationships, and well-being”, Perspectives on Psychological Science 5 (1), 5–21.

Oishi, S., Kesebir, S., Miao, F.F., Talhelm, T., Endo, Y., Uchida, Y., Shibanai, Y. şi Norasakkunkit, V. (2013). „Residential mobility increases motivation to expand social network: But why?”, Journal of Experimental Social Psychology 49 (2), 217–223.

Oishi, S., Schug, J., Yuki, M. şi Axt, J. (2015). „The psychology of residential and relational mobilities”, în M.J. Gelfand, C. Chiu şi Y. Hong (ed.), Handbook of Advances in Culture and Psychology (vol. 5, pp. 221–272). New York: Oxford University Press.

Oishi, S. şi Talhelm, T. (2012). „Residential mobility: What psychological research reveals”, Current Directions in Psychological Science 21 (6), 425–430.

Okbay, A., Beauchamp, J.P., Fontana, M.A., Lee, J.J., Pers, T.H., Rietveld, C.A.,... Benjamin, D.J. (2016). „Genome-wide association study identifies 74 loci associated with educational attainment”, Nature 533 (7604), 539–542.

Olsson, O. şi Paik, C. (2016). „Long-run cultural divergence: Evidence from the Neolithic Revolution”, Journal of Development Economics 122, 197–213.

Over, H., Carpenter, M., Spears, R. şi Gattis, M. (2013). „Children selectively trust individuals who have imitated them”, Social Development 22 (2), 215–224.

Padgett, J.F. şi Powell, W.W. (2012). The Emergence of Organizations and Markets. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Paine, R. (1971). „Animals as capital: Comparisons among northern nomadic herders and hunters”, Anthropological Quarterly 44 (3), 157–172.

Palmstierna, M., Frangou, A., Wallette, A. şi Dunbar, R. (2017). „Family counts: Deciding when to murder among the Icelandic Vikings”, Evolution and Human Behavior 38 (2), 175–180.

Pan, W., Ghoshal, G., Krumme, C., Cebrian, M. şi Pentland, A. (2013). „Urban characteristics attributable to density-driven tie formation”, Nature Communications 4, 1961.

Panero, M.E., Weisberg, D.S., Black, J., Goldstein, T.R., Barnes, J.L., Brownell, H. şi Winner, E. (2016). „Does reading a single passage of literary fiction really improve theory of mind? An attempt at replication”, Journal of Personality and Social Psychology 111 (5), e46–e54.

Park, N. şi Peterson, C. (2010). „Does it matter where we live? The urban psychology of character strengths”, The American Psychologist 65 (6), 535–547.

Peng, Y.S. (2004). „Kinship networks and entrepreneurs in China’s transitional economy”, American Journal of Sociology 109 (5), 1045–1074.

Perreault, C., Moya, C. şi Boyd, R. (2012). „A Bayesian approach to the evolution of social learning”, Evolution and Human Behavior 33 (5), 449–459.

Pettegree, A. (2015). Brand Luther: 1517, Printing, and the Making of the Reformation. New York: Penguin Press.

Peysakhovich, A. şi Rand, D.G. (2016). „Habits of virtue: Creating norms of cooperation and defection in the laboratory”, Management Science 62 (3), 631–647.

Pigfetta, A. (2012). Magellan’s Voyage: A Narrative Account of the First Circumnavigation. New York: Dover.

Pilbeam, D. şi Lieberman, D.E. (2017). „Reconstructing the last common ancestor to chimpanzees and humans”, în M.N. Muller, R.W. Wrangham şi D. Pilbeam (ed.), Chimpanzees and Human Evolution (pp. 22–141). Cambridge, MA: Harvard University Press.

Pinker, S. (1997). How the Mind Works. New York: W.W. Norton.

Pinker, S. (2011). The Better Angels of Our Nature: Why Violence Has Declined. New York: Viking.

Pinker, S. (2018). Enlightenment Now: The Case for Reason, Science, Humanism, and Progress. New York: Viking.

Pirenne, H. (1952). Medieval Cities. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Plattner, S. (1989). „Economic behavior in markets”, în S. Plattner (ed.), Economic Anthropology (pp. 209–221). Stanford, CA: Stanford University Press.

Plomin, R., DeFries, J.C., Knopik, V.S. şi Neiderhiser, J.M. (2016). „Top 10 replicated findings from behavioral genetics”, Perspectives in Psychological Science 11 (1), 3–23.

Plomin, R., DeFries, J., McClearn, G.E. şi McGuffin, P. (2001). Behavioral Genetics (ed. a 4-a). New York: Worth.

Plott, C.R. şi Zeiler, K. (2007). „Exchange asymmetries incorrectly interpreted as evidence of endowment effect theory and prospect theory?”, American Economic Review 97 (4), 1449–1466.

Pope, H.G., Kouri, E.M. şi Hudson, J.I. (2000). „Effects of supraphysiologic doses of testosterone on mood and aggression in normal men: A randomized controlled trial”, Archives of General Psychiatry 57 (2), 133–140.

Post, L. şi Zwaan, R. (2014). „What is the value of believing in free will? Two replication studies”, osf.io/mnwgb.

Prak, M. şi Van Zanden, J.L. (ed.). (2013). Technology, Skills and the Pre-Modern Economy in the East and the West. Leiden: Brill.

Pratt, T.C. şi Cullen, F.T. (2000). „The empirical status of Gottfredson and Hirschi's general theory of crime: A meta-analysis”, Criminology 38 (3), 931–964.

Price, J. (2010). „The effect of parental time investments: Evidence from natural within- family variation”. Articol preliminar NBER, www.uvic.ca/socialsciences/economics/assets/docs/pastdept-4/price_parental_time.pdf.

Protzko, J., Ouimette, B. şi Schooler, J. (2016). „Believing there is no free will corrupts intuitive cooperation”, Cognition 151, 6–9.

Purzycki, B.G., Apicella, C.L., Atkinson, Q.D., Cohen, E., McNamara, R.A., Willard, A.K., Xygalatas, D., Norenzayan, A. şi Henrich, J. (2016). „Moralistic gods, supernatural punishment and the expansion of human sociality”, Nature 530 (7590), 327–330.

Purzycki, B.G., Henrich, J., Apicella, C.L., Atkinson, Q.D., Baimel, A., Cohen, E.,... Norenzayan, A. (2017). „The evolution of religion and morality: A synthesis of ethnographic and experimental evidence from eight societies”, Religion, Brain & Behavior 8 (2), 101–132.

Purzycki, B.G. şi Holland, E.C. (2019). „Buddha as a God: An empirical assessment”, Method and Theory in the Study of Religion 31, 347–375.

Purzycki, B.G., Ross, C.T., Apicella, C.L., Atkinson, Q.D., Cohen, E., McNamara, R.A.,... Henrich, J. (2018). „Material security, life history, and moralistic religions: A cross-cultural examination”, PLoS One 13 (3), e0193856.

Purzycki, B.G., Willard, A.K., Klocová, E.K., Apicella, C., Atkinson, Q., Bolyanatz, A.,... Ross, C.T. (2019). The moralization bias of gods' minds: A cross-cultural test.

Putterman, L. (2008). „Agriculture, diffusion and development: Ripple effects of the Neolithic revolution”, Economica 75 (300), 729–748.

Putterman, L. şi Weil, D.N. (2010). „Post-1500 population flows and the long-run determinants of economic growth and inequality”, Quarterly Journal of Economics 125 (4), 1627–1682.

Puurtinen, M. şi Mappes, T. (2009). „Between-group competition and human cooperation”, Proceedings of the Royal Society B: Biological Sciences 276 (1655), 355–360.

Rad, M.S., Martingano, A.J. şi Ginges, J. (2018). „Toward a psychology of Homo sapiens: Making psychological science more representative of the human population”, Proceedings of the National Academy of Sciences 115 (45), 11401–11405.

Radcliffe-Brown, A.R. (1964). The Andaman Islanders. Glencoe, IL: Free Press.

Rai, T.S. şi Holyoak, K.J. (2013). „Exposure to moral relativism compromises moral behavior”, Journal of Experimental Social Psychology 49 (6), 995–1001.

Ramseyer, V. (2006). The Transformation of a Religious Landscape: Medieval Southern Italy, 850–1150. Ithaca, NY: Cornell University Press.

Rand, D.G. (2016). „Cooperation, fast and slow: Meta-analytic evidence for a theory of social heuristics and self-interested deliberation”, Psychological Science 27 (9), 1192–1206.

Rand, D.G., Dreber, A., Haque, O.S., Kane, R.J., Nowak, M.A. şi Coakley, S. (2014). „Religious motivations for cooperation: An experimental investigation using explicit primes”, Religion, Brain & Behavior 4 (1), 31–48.

Rand, D.G., Peysakhovich, A., Kraft-Todd, G.T., Newman, G.E., Wurzbacher, O., Nowak, M.A. şi Greene, J.D. (2014). „Social heuristics shape intuitive cooperation”, Nature Communications 5, 3677.

Rao, L.-L., Han, R., Ren, X.-P., Bai, X.-W., Zheng, R., Liu, H.,... Li, S. (2011). „Disadvantage and prosocial behavior: The effects of the Wenchuan earthquake”, Evolution and Human Behavior 32 (1), 63–69.

Rauh, N.K. (1993). The Sacred Bonds of Commerce: Religion, Economy, and Trade Society at Hellenistic Roman Delos, 166–87 B.C. Leiden: Brill.

Redmond, E.M. şi Spencer, C.S. (2012). „Chiefdoms at the threshold: The competitive origins of the primary state”, Journal of Anthropological Archaeology 31 (1), 22–37.

Reich, D. (2018). Who We Are and How We Got Here: Ancient DNA and the New Science of the Human Past. New York: Oxford University Press.

Rendell, L., Fogarty, L., Hoppitt, W.J.E., Morgan, T.J.H., Webster, M.M. şi Laland, K.N. (2011). „Cognitive culture: Theoretical and empirical insights into social learning strategies”, Trends in Cognitive Sciences 15 (2), 68–76.

Rentfrow, P.J., Gosling, S.D., Potter, J., Rentfrow, P.J., Gosling, S.D. şi Potter, J. (2017). „A theory of the emergence, persistence, and expression of geographic variation in psychological characteristics”, Perspectives on Psychological Science 3 (5), 339–369.

Reyes-García, V., Godoy, R., Huanca, T., Leonard, W., McDade, T., Tanner, S. şi Vadez, V. (2007). „The origins of monetary income inequality: Patience,

human capital, and division of labor”, Evolution and Human Behavior 28 (1), 37–47.

Reynolds, B. (2006). „A review of delay-discounting research with humans: Relations to drug use and gambling”, Behavioural Pharmacology 17 (8), 651–667.

Richardson, G. (2004). „Guilds, laws, and markets for manufactured merchandise in late-medieval England”, Explorations in Economic History 41 (1), 1–25.

Richardson, G. (2005). „Craft guilds and Christianity in late-medieval England: A rational-choice analysis”, Rationality and Society 17 (2), 139–189.

Richardson, G. şi McBride, M. (2009). „Religion, longevity, and cooperation: The case of the craft guild”, Journal of Economic Behavior and Organization 71 (2), 172–86.

Richerson, P.J., Baldini, R., Bell, A., Demps, K., Frost, K., Hillis, V.,... Zefferman, M.R. (2016). „Cultural group selection plays an essential role in explaining human cooperation: A sketch of the evidence”, Behavioral and Brain Sciences 39, 1–68.

Richerson, P.J. şi Boyd, R. (2005). Not by Genes Alone: How Culture Transformed Human Evolution. Chicago: University of Chicago Press.

Richerson, P.J., Boyd, R. şi Bettinger, R.L. (2001). „Was agriculture impossible during the Pleistocene but mandatory during the Holocene? A climate change hypothesis”, American Antiquity 66 (3), 387–411.

Rigoni, D., Kuhn, S., Gaudino, G., Sartori, G. şi Brass, M. (2012). „Reducing self-control by weakening belief in free will”, Consciousness and Cognition 21 (3), 1482–1490.

Rindermann, H. şi Thompson, J. (2011). „Cognitive capitalism: The effect of cognitive ability on wealth, as mediated through scientific achievement and economic freedom”, Psychological Science 22 (6), 754–763.

Ritter, M.L. (1980). „The conditions favoring age-set organization”, Journal of Anthropological Research 36 (1), 87–104.

Rives, J.B. (2006). Religion in the Roman Empire. Hoboken, NJ: Wiley-Blackwell.

Robbins, E., Shepard, J. şi Rochat, P. (2017). „Variations in judgments of intentional action and moral evaluation across eight cultures”, Cognition 164, 22–30.

Robinson, J.A. şi Acemoglu, D. (2011). „Why nations fail: The origins of power, prosperity and poverty”, prezentare PowerPoint. Morishima Lecture, London School of Economics, 6 iunie. www.lse.ac.uk/assets/richmedia/channels/publicLecturesAnd Events/slides/20110608_1830_whyNationsFail_sl.pdf.

Rockmore, D.N., Fang, C., Foti, N.J., Ginsburg, T. şi Krakauer, D.C. (2017). „The cultural evolution of national constitutions”, Journal of the Association for Information Science and Technology 69 (3), 483–494.

Rolt, L.T.C. şi Allen, J.S. (1977). The Steam Engine of Thomas Newcomen. New York: Science History.

Roscoe, P.B. (1989). „The pig and the long yam: The expansion of a Sepik cultural complex”, Ethnology 28 (3), 219–231.

Ross, L. şi Nisbett, R.E. (1991). The Person and the Situation: Perspectives of Social Psychology. Philadelphia: Temple University Press.

Ross, M.C. (1985). „Concubinage in Anglo-Saxon England”, Past and Present 108, 3–34.

Rowe, W.T. (2002). „Stability and social change”, în J.K. Fairbank şi D. Twitchett (ed.), The Cambridge History of China (vol. 9, pp. 473–562). Cambridge: Cambridge University Press.

Roy, T. (2013). „Appenticeship and Industrialization in India, 1600–1930”, în M. Prak şi J.L. van Zanden (ed.), Technology, Skills and the Pre-Modern Economy in the East and the West (pp. 69–92). Leiden: Brill.

Ruan, J., Xie, Z. şi Zhang, X. (2015), „Does rice farming shape individualism and innovation?”, Food Policy 56, 51–58.

Rubin, J. (2014). „Printing and Protestants: An empirical test of the role of printing in the Reformation”, Review of Economics and Statistics 96 (2), 270–286.

Rubin, J. (2017). Rulers, Religion, and Riches: Why the West Got Rich and the Middle East Did Not. Cambridge: Cambridge University Press.

Rustagi, D., Engel, S. şi Kosfeld, M. (2010a). „Conditional cooperation and costly monitoring explain success in forest commons management”, Science 330 (6006), 961–965.

Rustagi, D. şi Veronesi, M. (2017). „Waiting for Napoleon? Democracy and norms of reciprocity across social groups”. Articol preliminar, www.brown.edu/acade mics/economics/sites/br.

Sääksvuori, L., Mappes, T. şi Puurtinen, M. (2011). „Costly punishment prevails in intergroup conflict”, Proceedings of the Royal Society B: Biological Sciences 278 (1723), 3428–3436.

Saccomandi, G. şi Ogden, R.W. (2014). Mechanics and Thermomechanics of Rubberlike Solids. Viena: Springer.

Sahlins, M. (1998). „The original affluent society”, în J. Gowdy (ed.), Limited Wants, Unlimited Means: A Reader on Hunter-Gatherer Economics and the Environment (pp. 5–41). Washington, DC: Island Press/The Center for Resource Economics.

Sahlins, M.D. (1961). „The segmentary lineage: An organization of predatory expansion”, American Anthropologist 63 (2), 322–345.

Sahlins, M.D. (1963). „Poor man, rich man, big-man, chief: Political types in Melanesia and Polynesia”, Comparative Studies in Society and History 5 (3), 285–303.

Salali, G.D., Chaudhary, N., Thompson, J., Grace, O.M., van der Burgt, X.M., Dyble, M.,... Migliano, A.B. (2016). „Knowledge-sharing networks in hunter-gatherers and the evolution of cumulative culture”, Current Biology 26 (18), 2516–2521.

Salali, G.D. şi Migliano, A.B. (2015). „Future discounting in Congo Basin hunter-gatherers declines with socio-economic transitions”, PLoS One 10 (9), 1–10.

Salvador, A. (2005). „Coping with competitive situations in humans”, Neuroscience and Biobehavioral Reviews 29, 195–205.

Salvador, A. şi Costa, R. (2009). „Coping with competition: Neuroendocrine responses and cognitive variables”, Neuroscience and Biobehavioral Reviews 33 (2), 160–170.

Sampson, R.J. şi Laub, J.H. (1993). Crime in the Making: Pathways and Turning Points Through Life. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Sampson, R., Laub, J. şi Wimer, C. (2006). „Does marriage reduce crime? A counterfactual approach to within-individual causal effects”, Criminology 44 (3), 465–509.

Sanchez-Burks, J. (2002). „Protestant relational ideology and (in)attention to relational cues in work settings”, Journal of Personality and Social Psychology 83 (4), 919–929.

Sanchez-Burks, J. (2005). „Protestant relational ideology: The cognitive underpinnings and organizational implications of an American anomaly”, Research in Organizational Behavior 26, 265–305.

Sanders, M.A., Shirk, S.D., Burgin, C.J. şi Martin, L.L. (2012). „The gargle effect: Rinsing the mouth with glucose enhances self-control”, Psychological Science 23 (12), 1470–1472.

Sasson, D. şi Greif, A. (2011). „Risk, institutions and growth: Why England and not China?”, IZA Discussion Papers 5598, 1–51.

Sato, K., Yuki, M., Takemura, K., Schug, J. şi Oishi, S. (2008). „The «openness» of a society determines the relationship between self-esteem and subjective well-being (1): A cross-societal comparison”, International Journal of Psychology 43 (3–4), 652.

Schaller, M., Conway, L.G.I. şi Tanchuk, T.L. (2002). „Selective pressures on the once and future contents of ethnic stereotypes: Effects of the

communicability of traits”, Journal of Personality and Social Psychology 82 (6), 861–877.

Schaller, M. şi Murray, D.R. (2008). „Pathogens, personality, and culture: Disease prevalence predicts worldwide variability in sociosexuality, extraversion, and openness to experience”, Journal of Personality and Social Psychology 95 (1), 212–221.

Schaltegger, C.A. şi Torgler, B. (2010). „Work ethic, Protestantism, and human capital”, Economics Letters 107 (2), 99–101.

Schapera, I. (1930). The Khoisan Peoples of South Africa. Londra: Routledge.

Scheff, T.J. (1988). „Shame and conformity: The deference-emotion system”, American Sociological Review 53 (3), 395–406.

Scheidel, W. (2008). „Monogamy and polygyny in Greece, Rome and world history”. Articol preliminar, ssrn.com/abstract=1214729.

Scheidel, W. (2009a). „A peculiar institution? Greco-Roman monogamy in global context”, History of the Family 14 (3), 280–291.

Scheidel, W. (2009b). „Sex and empire: A Darwinian perspective”, în I. Morris şi W. Scheidel (ed.), The Dynamics of Ancient Empires: State Power from Assyria to Byzantium (pp. 255–324). New York: Oxford University Press.

Scheidel, W. (2019). Escape from Rome: The Failure of Empire and the Road to Prosperity. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Scheve, K. şi Stasavage, D. (2010). „The conscription of wealth: Mass warfare and the demand for progressive taxation”, International Organization 64 (4), 529–561.

Schmitt, D.P., Allik, J., McCrae, R.R. şi Benet-Martinez, V. (2007). „The geographic distribution of big five personality traits: Patterns and profiles of human self-description across 56 nations”, Journal of Cross-Cultural Psychology 38 (2), 173–212.

Schneider, D.M. şi Homans, G.C. (1955). „Kinship terminology and the American kinship system”, American Anthropologist 57 (6), 1194–1208.

Schulz, J. (2019). „Kin networks and institutional development”. Lucrare preliminară, ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2877828.

Schulz, J.F., Barahmi-Rad, D., Beauchamp, J. şi Henrich, J. (2018). „The origins of WEIRD psychology”, 22 iunie, https://psyarxiv.com/d6qhu/.

Schulz, J.F., Bahrami-Rad, D., Beauchamp, J.P. şi Henrich, J. (2019). „Global psychological variation, intensive kinship and the Church”, Science 366 (707), 1–12.

Schwartz, S.H. şi Bilsky, W. (1990). „Toward a theory of the universal content and structure of values: Extensions and cross-cultural replications”, Journal of Personality and Social Psychology 58 (5), 878–891.

Scoville, W.C. (1953). „The Huguenots in the French economy, 1650–1750”, Quarterly Journal of Economics 67 (3), 423–444.

Seife, C. (2000). Zero: The Biography of a Dangerous Idea. Londra: Souvenir Press.

Sellen, D.W., Borgerhoff Mulder, M. şi Sieff, D.F. (2000). „Fertility, offspring quality, and wealth in Datoga pastoralists”, în L. Cronk, N. Chagnon şi W. Irons (ed.), Adaptation and Human Behavior: An Anthropological Perspective (pp. 91–114). New York: Aldine de Gruyter.

Sequeira, S., Nunn, N. şi Qian, N. (2020). „Immigrants and the making of America”, Review of Economic Studies, 87 (1), 382–419.

Serafinelli, M. şi Tabellini, G. (2017). „Creativity over time and space”, Lucrare preliminară, ssrn.com/abstract=3070203.

Shariff, A.F., Greene, J.D., Karremans, J.C., Luguri, J.B., Clark, C.J., Schooler, J.W., Baumeister, R.F., Vohs, K.D. (2014). „Free will and punishment: A mechanistic view of human nature reduces retribution”, Psychological Science 25 (8), 1563–1570.

Shariff, A.F. şi Norenzayan, A. (2007). „God is watching you: Priming God concepts increases prosocial behavior in an anonymous economic game”, Psychological Science 18 (9), 803–809.

Shariff, A.F. şi Norenzayan, A. (2011). „Mean gods make good people: Different views of God predict cheating behavior", International Journal for the Psychology of Religion 21 (2), 85–96.

Shariff, A.F. şi Rhemtulla, M. (2012). „Divergent effects of beliefs in heaven and hell on national crime rates", PLoS One 7 (6), e39048.

Shariff, A.F., Willard, A.K., Andersen, T. şi Norenzayan, A. (2016). „Religious priming: A meta-analysis with a focus on prosociality", Personality and Social Psychology Review 20 (1), 27–48.

Shaw, B.D. şi Saller, R.P. (1984). „Close-kin marriage in Roman society?", Man 19 (3), 432–444.

Shenk, M.K., Towner, M.C., Voss, E.A. şi Alam, N. (2016). „Consanguineous marriage, kinship ecology, and market transition", Current Anthropology 57 (13), S167–S180.

Shenkar, O. (2010). Copycats: How Smart Companies Use Imitation to Gain a Strategic Edge. Cambridge, MA: Harvard Business Press.

Shepherd, W.R. (1926). „The Carolingian and Byzantine Empires and the Califate About 814" [hartă], în W.R. Shepherd (ed.), Historical Atlas (pp. 54–55). New York: Henry Holt.

Shleifer, A. (2004). „Does competition destroy ethical behavior?", American Economic Review 94 (2), 414–418.

Shrivastava, S. (ed.). (2004). Medical Device Materials: Proceedings from the Materials and Processes for Medical Devices Conference (sept. 8–10, 2003). Materials Park, OH: ASM International.

Shutts, K., Banaji, M.R. şi Spelke, E.S. (2010). „Social categories guide young children's preferences for novel objects", Developmental Science 13 (4), 599–610.

Shutts, K., Kinzler, K.D. şi DeJesus, J.M. (2013). „Understanding infants' and children's social learning about foods: Previous research and new prospects", Developmental Psychology 49 (3), 419–425.

Shutts, K., Kinzler, K.D., Mckee, C.B. şi Spelke, E.S. (2009). „Social information guides infants' selection of foods”, Journal of Cognition and Development 10 (1–2), 1–17.

Sibley, C.G. şi Bulbulia, J. (2012). „Faith after an earthquake: A longitudinal study of religion and perceived health before and after the 2011 Christchurch New Zealand earthquake”, PLoS One 7 (12), e49648.

Sikora, M., Seguin-Orlando, A., Sousa, V.C., Albrechtsen, A., Ko, A., Rasmussen, S,... Willerslev, E. (2017). „Ancient genomes show social and reproductive behavior of early Upper Paleolithic foragers”, Science 358 (6363), 659–662.

Silk, J.B. (1987). „Adoption among the Inuit”, Ethos 15 (3), 320–330.

Silver, M. (1995). Economic Structures of Antiquity. Londra: Westport Press.

Silverman, P. şi Maxwell, R.J. (1978). „How do I respect thee? Let me count the ways: Deference towards elderly men and women”, Behavior Science Research 13 (2), 91–108.

Simon, J.L. şi Sullivan, R.J. (1989). „Population size, knowledge stock, and other determinants of agricultural publication and patenting: England, 1541–1850”, Explorations in Economic History 26 (1), 21–44.

Singh, M. şi Henrich, J. (2019). „Self-denial by shamans promotes perceptions of religious credibility”, preprint. https://doi.org/10.31234/osf.io/kvtqp.

Singh, M., Kaptchuck, T. şi Henrich, J. (2019). „Small gods, rituals, and cooperation: The Mentawai crocodile spirit Sikaoinan”, preprint. https://doi.org/10.31235/osf.io/npkdy.

Siziba, S. şi Bulte, E., (2012). „Does market participation promote generalized trust? Experimental evidence from Southern Africa”, Economic Letters 117 (1), 156–160.

Slingerland, E. (2008). What Science Offers the Humanities: Integrating Body and Culture. Cambridge: Cambridge University Press.

Slingerland, E. (2014). Trying Not to Try: The Art and Science of Spontaneity. New York: Crown.

Slingerland, E. şi Chudek, M. (2011). „The prevalence of mind-body dualism in early China”, Cognitive Science 35 (5), 997–1007.

Slingerland, E., Monroe, M.W., Sullivan, B., Walsh, R.F., Veidlinger, D., Noseworthy, W.,... Spicer, R. „Historians respond to Whitehouse et al.”, (2019), „Complex societies precede moralizing gods throughout world history”, Journal of Cognitive Historiography, în curs de apariție.

Slingerland, E., Nichols, R., Nielbo, K. şi Logan, C. (2018). „The distant reading of religious texts: A «big data» approach to mind-body concepts in early China”, Journal of the American Academy of Religion 85 (4), 985–1016.

Smaldino, P., Lukaszewski, A., von Rueden, C. şi Gurven, M. (2019). „Niche diversity can explain cross-cultural differences in personality structure”, Nature Human Behaviour, 3, 1276–1283.

Smaldino, P.E., Schank, J.C. şi McElreath, R. (2013). „Increased costs of cooperation help cooperators in the long run”, American Naturalist 181 (4), 451–463.

Smith, A. (1997). „Lecture on the influence of commerce on manners”, în D.B. Klein (ed.), Reputation: Studies in the Voluntary Elicitation of Good Conduct (pp. 17–20). Ann Arbor: University of Michigan Press.

Smith, C.E. (1972). Papal Enforcement of Some Medieval Marriage Laws. Port Washington, NY: Kennikat Press.

Smith, D.N. (2015). „Profit maxims: Capitalism and the common sense of time and money”, Current Perspectives in Social Theory 33, 29–74.

Smith, K., Larroucau, T., Mabulla, I.A. şi Apicella, C.L. (2018). „Hunter-gatherers maintain assortativity in cooperation despite high-levels of residential change and mixing”, Current Biology 28 (19), P3152–P3157.E4.

Smith, V.A. (1917). Akkar, the Great Mogul, 1542–1605. Oxford: Clarendon Press.

Smith, W. şi Cheetham, S. (1880). A Dictionary of Christian Antiquities. Londra: John Murray.

Smith-Greenaway, E. (2013). „Maternal reading skills and child mortality in Nigeria: A reassessment of why education matters", Demography 50 (5), 1551–1561.

Smyth, R.B. (1878). The Aborigines of Victoria. Melbourne: J. Ferres.

Sneader, W. (2005). Drug Discovery: A History. Chichester, MB: Wiley.

Snell, W.W. (1964). Kinship Relations in Machiguenga. Dallas, TX: SIL International.

Soler, H., Vinayak, P. şi Quadagno, D. (2000). „Biosocial aspects of domestic violence", Psychoneuroendocrinology 25 (7), 721–739.

Soltis, J., Boyd, R. şi Richerson, P. (1995). „Can group-functional behaviors evolve by cultural group selection?", Current Anthropology 36 (13), 473–494.

Sosis, R. şi Handwerker, W.P. (2011). „Psalms and coping with uncertainty: Religious Israeli women's responses to the 2006 Lebanon War", American Anthropologist 113 (1), 40–55.

Sowell, T. (1998). Conquests and Cultures: An International History. New York: Basic Books.

Speake, G. (ed.). (1987). „Monks and missions", în Atlas of the Christian Church (pp. 44–45). New York: Facts on File.

Spencer, C.S. (2010). „Territorial expansion and primary state formation", Proceedings of the National Academy of Sciences 107 (16), 7119–7126.

Spencer, C.S. şi Redmond, E.M. (2001). „Multilevel selection and political evolution in the Valley of Oaxaca, 500–100 B.C.", Journal of Anthropological Archaeology 20 (2), 195–229.

Spenkuch, J.L. (2017). „Religion and work: Micro evidence from contemporary Germany", Journal of Economic Behavior and Organization 135, 193–214.

Sperber, D. (1996). Explaining Culture: A Naturalistic Approach. Oxford; Cambridge, MA: Blackwell.

Sperber, D., Clement, F., Heintz, C., Mascaro, O., Mercier, H., Origgi, G. şi Wilson, D. (2010). „Epistemic vigilance", Mind and Language 25 (4), 359–393.

Squicciarini, M.P. şi Voigtländer, N. (2015). „Human capital and industrialization: Evidence from the age of the Enlightenment", Quarterly Journal of Economics 130 (4), 1825–1883.

Squires, M. (2017). „Kinship taxation as a constraint to microenterprise growth: Experimental evidence from Kenya". Articol preliminar, uvic.ca/socialsciences/economics/assets/docs/seminars/Squires%20Kinship%20Taxation.pdf.

Srinivasan, M., Dunham, Y., Hicks, C.M. şi Barner, D. (2016). „Do attitudes toward societal structure predict beliefs about free will and achievement? Evidence from the Indian caste system", Developmental Science 19 (1), 109–125.

Stanner, W.E.H. (1934). „Ceremonial economics of the Mulluk Mulluk and Madngella Tribes of the Daly River, North Australia: A preliminary paper", Oceania 4 (4), 458–471.

Stark, R. şi Hirschi, T. (1969). „Hellfire and delinquency", Social Problems 17 (2), 202–213.

Starkweather, K.E. şi Hames, R. (2012). „A survey of non-classical polyandry", Human Nature 23 (2), 149–172.

Stasavage, D. (2011). States of Credit: Size, Power, and the Development of European Polities. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Stasavage, D. (2014). „Was Weber right? The role of urban autonomy in Europe's rise", American Political Science Review 108 (2), 337–354.

Stasavage, D. (2016). „Representation and consent: Why they arose in Europe and not elsewhere”, Annual Review of Political Science 19 (1), 145–162.

Stephens-Davidowitz, S. (2018). Everybody Lies: Big Data, New Data, and What the Internet Can Tell Us About Who We Really Are. New York: Dey Street Books.

Stephenson, C. (1933). Borough and Town: A Study of Urban Origins in England. „Monographs of the Mediaeval Academy of America”, Cambridge, MA: Mediaeval Academy of America.

Stillman, T.F. şi Baumeister, R.F. (2010). „Guilty, free, and wise: Determinism and psychopathy diminish learning from negative emotions”, Journal of Experimental Social Psychology 46 (6), 951–960.

Storey, A.E., Walsh, C.J., Quiton, R.L. şi Wynne-Edwards, K. (2000). „Hormonal correlates of paternal responsiveness in new and expectant fathers”, Evolution and Human Behavior 21 (2), 79–95.

Strassmann, B.I. şi Kurapati, N.T. (2016). „What explains patrilineal cooperation?”, Current Anthropology 57 (Supl. 13), S118–S130.

Strassmann, B.I., Kurapati, N.T., Hug, B.F., Burke, E.E., Gillespie, B.W., Karafet, T.M. şi Hammer, M.F. (2012). „Religion as a means to assure paternity”, Proceedings of the National Academy of Sciences 109 (25), 9781–9785.

Strathern, M. (1992). After Nature: English Kinship in the Late Twentieth Century. Lewis Henry Morgan Lectures. Cambridge: Cambridge University Press.

Stringham, E. (2015). „On the origins of stock markets”, în C.J. Coyne şi P.J. Boettke (ed.), The Oxford Handbook of Austrian Economics (pp. 1–20). New York: Oxford University Press.

Strömbäck, C., Lind, T., Skagerlund, K., Västfjäll, D. şi Tinghög, G. (2017). „Does self-control predict financial behavior and financial well-being?”, Journal of Behavioral and Experimental Finance 14, 30–38.

Stuchlik, M. (1976). Life on a Half Share: Mechanisms of Social Recruitment Among the Mapuche of Southern Chile. Londra: C. Hurst.

Sturtevant, W.C. (1978). Handbook of North American Indians: Arctic. Washington, DC: Smithsonian Institution.

Su, J.C. şi Oishi, S. (2010). „Culture and self-enhancement. A social relation analysis”, manuscris nepublicat.

Suh, E.M. (2002). „Culture, identity consistency, and subjective well-being”, Journal of Personality and Social Psychology 83 (6), 1378–1391.

Swann, W.B. şi Buhrmester, M.D. (2015). „Identity fusion”, Current Directions in Psychological Science 24 (1), 52–57.

Swann, W.B., Jetten, J., Gómez, A., Whitehouse, H. şi Bastian, B. (2012). „When group membership gets personal: A theory of identity fusion”, Psychological Review 119 (3), 441–456.

Sznycer, D., Tooby, J., Cosmides, L., Porat, R., Shalvi, S. şi Halperin, E. (2016). „Shame closely tracks the threat of devaluation by others, even across cultures”, Proceedings of the National Academy of Sciences 113 (10), 201514699.

Sznycer, D., Xygalatas, D., Agey, E., Alami, S., An, X.-F., Ananyeva, K. I.,.. Tooby, J. (2018). „Cross-cultural invariances in the architecture of shame”, Proceedings of the National Academy of Sciences 115 (39), 201805016.

Szwed, M., Vinckier, F., Cohen, L. şi Dehaene, S. (2012). „Towards a universal neurobiological architecture for learning to read”, Behavioral and Brain Sciences 35 (5), 308–309.

Tabellini, G. (2010). „Culture and institutions: Economic development in the regions of Europe”, Journal of the European Economic Association 8 (4), 677–716.

Takahashi, T. (2005). „Loss of self-control in intertemporal choice may be attributable to logarithmic time-perception”, Medical Hypotheses 65 (4), 691–693.

Takahashi, T., Hadzibeganovic, T., Cannas, S.A., Makino, T., Fukui, H. şi Kitayama, S. (2009). „Cultural neuroeconomics of intertemporal choice", Neuroendocrinology Letters 30 (2), 185–191.

Talhelm, T. (2015). „The rice theory of culture", disertație. Department of Psychology, University of Virginia.

Talhelm, T., Graham, J. şi Haidt, J. „The budding collectivism revolution". Articol preliminar.

Talhelm, T., Zhang, X., Oishi, S., Shimin, C., Duan, D., Lan, X. şi Kitayama, S. (2014). „Large-scale psychological differences within China explained by rice versus wheat agriculture", Science 344 (6184), 603–608.

Tarr, B., Launay, J., Cohen, E. şi Dunbar, R. (2015). „Synchrony and exertion during dance independently raise pain threshold and encourage social bonding", Biology Letters 11 (10), 1–4.

Tarr, B., Launay, J. şi Dunbar, R.I.M. (2014). „Music and social bonding: «Self-other» merging and neurohormonal mechanisms", Frontiers in Psychology 5, 1096.

Tarr, B., Launay, J. şi Dunbar, R.I.M. (2016). „Silent disco: Dancing in synchrony leads to elevated pain thresholds and social closeness", Evolution and Human Behavior 37 (5), 343–349.

Taylor, J. (2003). „Risk-taking behavior in mutual fund tournaments", Journal of Economic Behavior and Organization 50 (3), 373–383.

Tenney, E.R., Small, J.E., Kondrad, R.L., Jaswal, V.K. şi Spellman, B.A. (2011). „Accuracy, confidence, and calibration: How young children and adults assess credibility", Developmental Psychology 47 (4), 1065–1077.

Terashima, H. şi Hewlett, B. S. (2016). Social Learning and Innovation in Contemporary Hunter-Gatherers: Evolutionary and Ethnographic Perspectives. Replacement of Neanderthals by Modern Humans Series. Tokyo: Springer.

Thompson, E.P. (1967). „Time, work-discipline, and industrial capitalism", Past and Present 38 (1), 56–97.

Thomson, R., Yuki, M., Talhelm, T., Schug, J., Kito, M., Ayanian, A.H., ...Visserman, M.L. (2018). „Relational mobility predicts social behaviors in 39 countries and is tied to historical farming and threat”, Proceedings of the National Academy of Sciences 115 (29), 7521–7526.

Thoni, C. (2017). „Trust and cooperation: Survey evidence and behavioral experiments”, în P. Van Lange, B. Rockenbach şi M. Yamagishi (ed.), Trust in Social Dilemmas (pp. 155–172). New York: Oxford University Press.

Tierney, B. (1997). The Idea of Natural Rights. Atlanta: Scholars Press for Emory University.

Tilly, C. (1993). Coercion, Capital and European States, AD 990–1992. Hoboken, NJ: Wiley.

Tocqueville, A. de (1835; 1969). Democracy in America. Garden City, NY: Doubleday.

Todd, E. (1985). Explanation of Ideology: Family Structure and Social System. Hoboken, NJ: Blackwell.

Tönnies, F. (2011). Community and Society. New York: Dover.

Toren, C. (1990). Making Sense of Hierarchy. Londra: Athlone Press.

Torgler, B. şi Schaltegger, C. (2014). „Suicide and religion: New evidence on the differences between Protestantism and Catholicism”, Journal for the Scientific Study of Religion 53 (2), 316–340.

Toubert, P. (1996). „The Carolingian moment”, în A. Burguière, C. Klapisch-Zuber, M. Segalen şi F. Zonabend (ed.), A History of the Family (pp. 379–406). Cambridge, MA: Belknap Press of Harvard University Press.

Tracer, D.P. (2003). „Selfishness and fairness in economic and evolutionary perspective: An experimental economic study in Papua New Guinea”, Current Anthropology 44 (3), 432–438.

Tracer, D.P. (2004). „Market integration, reciprocity, and fairness in rural Papua New Guinea: Results from two-village Ultimatum Game experiments”, în J. Henrich, R. Boyd, S. Bowles, C. Camerer, E. Fehr şi H. Gintis (ed.),

Foundations of Human Sociality: Economic Experiments and Ethnographic Evidence from Fifteen Small-Scale Societies (pp. 232–259). New York: Oxford University Press.

Tracer, D.P., Mueller, I. şi Morse, J. (2014). „Cruel to be kind: Effects of sanctions and third-party enforcers on generosity in Papua New Guinea”, în J. Ensminger şi J. Henrich (ed.), Experimenting with Social Norms: Fairness and Punishment in Cross-Cultural Perspective (pp. 177–196). New York: Russell Sage Foundation.

Tracy, J.L. şi Matsumoto, D. (2008). „The spontaneous expression of pride and shame: Evidence for biologically innate nonverbal displays”, Proceedings of the National Academy of Sciences 105 (33), 11655–11660.

Triandis, H.C. (1989). „The self and social-behavior in differing cultural contexts”, Psychological Review 96 (3), 506–520.

Triandis, H.C. (1994). Culture and Social Behavior. New York: McGraw-Hill.

Triandis, H.C. (1995). Individualism and Collectivism. New Directions in Social Psychology. Boulder, CO: Westview Press.

Trompenaars, A. şi Hampden-Turner, C. (1998). Riding the Waves of Culture: Understanding Cultural Diversity in Global Business. New York: McGraw-Hill.

Tu, Q. şi Bulte, E. (2010). „Trust, market participation and economic outcomes: Evidence from rural China”, World Development 38 (8), 1179–1190.

Tu, Q., Bulte, E. şi Tan, S. (2011). „Religiosity and economic performance: Micro-econometric evidence from Tibetan area”, China Economic Review 22 (1), 55–63.

Tucker, B. (2012). „Do risk and time experimental choices represent individual strategies for coping with poverty or conformity to social norms?”, Current Anthropology 53 (2), 149–180.

Turchin, P. (2005). War and Peace and War: The Life Cycles of Imperial Nations. New York: Pi Press/Pearson.

Turchin, P. (2010). „Warfare and the evolution of social complexity: A multilevel-selection approach”, Structure and Dynamics 4 (3), 1–37.

Turchin, P. (2015). Ultrasociety: How 10,000 Years of War Made Humans the Greatest Cooperators on Earth. Chaplin, CT: Beresta Books.

Turchin, P., Currie, T.E., Turner, E.A.L. şi Gavrilets, S. (2013). „War, space, and the evolution of Old World complex societies”, Proceedings of the National Academy of Sciences 110 (41), 16384–16389.

Turchin, P., Currie, T.E., Whitehouse, H., Francois, P., Feeney, K., Mullins, D., ... Spencer, C. (2017). „Quantitative historical analyses uncover a single dimension of complexity that structures global variation in human social organization”, Proceedings of the National Academy of Sciences 115 (2), e144–e151.

Turner, G. (1859). Nineteen Years in Polynesia: Missionary Life, Travels, and Researches in the Islands of the Pacific. Londra: John Snow, Pasternoster Row.

Tuzin, D. (1976). The Ilahita Arapesh: Dimensions of Unity. Berkeley: University of California Press.

Tuzin, D. (2001). Social Complexity in the Making: A Case Study Among the Arapesh of New Guinea. Londra: Routledge.

Ubl, K. (2008). Inzestverbot und Gesetzgebung. Die Konstruktion eines Verbrechens, 300–1100. Berlin: Walter de Gruyter.

Uhlmann, E.L., Poehlman, T.A., Tannenbaum, D. şi Bargh, J.A. (2010). „Implicit Puritanism in American moral cognition”, Journal of Experimental Social Psychology 47 (2), 312–320.

Uhlmann, E.L. şi Sanchez-Burks, J. (2014). „The implicit legacy of American Protestantism”, Journal of Cross-Cultural Psychology 45 (6), 992–1006.

Vaish, A., Carpenter, M. şi Tomasello, M. (2011). „Young children’s responses to guilt displays”, Developmental Psychology 47 (5), 1248–1262.

van Baaren, R., Janssen, L., Chartrand, T.L. şi Dijksterhuis, A. (2009). „Where is the love? The social aspects of mimicry”, Philosophical Transactions of the Royal Society B: Biological Sciences 364 (1528), 2381–2389.

van Berkhout, E.T. şi Malouff, J.M. (2016). „The efficacy of empathy training: A meta-analysis of randomized controlled trials”, Journal of Counseling Psychology 63 (1), 32–41.

Van Cleve, J. şi Akçay, E. (2014). „Pathways to social evolution: Reciprocity, relatedness, and synergy”, Evolution 68 (8), 2245–2258.

van Honk, J., Peper, J.S. şi Schutter, D.J.L.G. (2005). „Testosterone reduces unconscious fear but not consciously experienced anxiety: Implications for the disorders of fear and anxiety”, Biological Psychiatry 58 (3), 218–225.

van Honk, J., Schutter, D.J.L.G., Hermans, E.J., Putman, P., Tuiten, A. şi Koppeschaar, H. (2004). „Testosterone shifts the balance between sensitivity for punishment and reward in healthy young women”, Psychoneuroendocrinology 29 (7), 937–943.

van Honk, J., Terburg, D. şi Bos, P.A. (2011). „Further notes on testosterone as a social hormone”, Trends in Cognitive Sciences 15 (7), 291–292.

van Honk, J., Tuiten, A., Hermans, E., Putman, P., Koppeschaar, H., Thijssen, J., Verbaten, R. şi van Doornen, L. (2001). „A single administration of testosterone induces cardiac accelerative responses to angry faces in healthy young women”, Behavioral Neuroscience 115 (1), 238–242.

Van Hoorn, A. şi Maseland, R. (2013). „Does a Protestant work ethic exist? Evidence from the well-being effect of unemployment”, Journal of Economic Behavior and Organization 91, 1–12.

van Schaik, C.P., Ancrenaz, M., Borgen, G., Galdikas, B., Knott, C.D., Singleton, I., Suzuki, A., Utami, S.S. şi Merrill, M. (2003). „Orangutan cultures and the evolution of material culture”, Science 299 (5603), 102–105.

Van Zanden, J.L. (2009a). The Long Road to the Industrial Revolution: The European Economy in a Global Perspective, 1000–1800, vol. 1. Leiden: Brill.

Van Zanden, J.L. (2009b). „The skill premium and the «great divergence»„, European Review of Economic History 13 (1), 121–153.

Van Zanden, J.L., Buringh, E. şi Bosker, M. (2012). „The rise and decline of European parliaments, 1188–1789", Economic History Review 65 (3), 835–861.

Van Zanden, J.L. şi De Moor, T. (2010). „Girl power: The European marriage pattern and labour markets in the North Sea region in the late medieval and early modern period", Economic History Review 63 (1), 1–33.

Vansina, J. (1990). Paths in the Rainforests: Towards a History of Political Tradition in Equatorial Africa. Madison: University of Wisconsin Press.

Vardy, T. şi Atkinson, Q.D. (2019). „Property damage and exposure to other people in distress differentially predict prosocial behavior after a natural disaster", Psychological Science 30 (4), 563–575.

Varnum, M.E.W., Grossmann, I., Katunar, D., Nisbett, R.E. şi Kitayama, S. (2008). „Holism in a European context: Differences in cognitive style between central and east Europeans and Westerners", Journal of Cognition and Culture 8 (3), 321–333.

Varnum, M.E.W., Grossmann, I., Kitayama, S. şi Nisbett, R.E. (2010). „The origin of cultural differences in cognition: The social orientation hypothesis", Current Directions in Psychological Science 19 (1), 9–13.

Ventura, P., Fernandes, T., Cohen, L., Morais, J., Kolinsky, R. şi Dehaene, S. (2013). „Literacy acquisition reduces the influence of automatic holistic processing of faces and houses", Neuroscience Letters 554, 105–109.

Verger, J. (1991). „Patterns", în H. de Ridder-Symoens (ed.), A History of the University in Europe: vol. 1, Universities in the Middle Ages (pp. 35–68). Cambridge: Cambridge University Press.

Vohs, K.D. (2015). „Money priming can change people's thoughts, feelings, motivations, and behaviors: An update on 10 years of experiments", Journal of Experimental Psychology: General 144 (4), 1–8.

Vohs, K.D., Mead, N.L. şi Goode, M.R. (2006). „The psychological consequences of money", Science 314 (5802), 1154–1156.

Vohs, K.D., Mead, N.L. şi Goode, M.R. (2008). „Merely activating the concept of money changes personal and interpersonal behavior”, Current Directions in Psycho- logical Science 17 (3), 208–212.

Vohs, K.D. şi Schooler, J.W. (2008). „The value of believing in free will: Encouraging a belief in determinism increases cheating”, Psychological Science 19 (1), 49–54.

Vollan, B., Landmann, A., Zhou, Y., Hu, B. şi Herrmann-Pillath, C. (2017). „Cooperation and authoritarian values: An experimental study in China”, European Economic Review 93, 90–105.

Voors, M.J., Nillesen, E.E.M., Verwimp, P., Bulte, E.H., Lensink, R. şi Van Soest, D.P. (2012). „Violent conflict and behavior: A field experiment in Burundi”, American Economic Review 102 (2), 941–964.

Voth, H.J. (1998). „Time and work in eighteenth-century London”, Journal of Economic History 58 (1), 29–58.

Wade, N. (2009). The Faith Instinct: How Religion Evolved and Why It Endures. New York: Penguin Press.

Wade, N.J. (2014). A Troublesome Inheritance: Genes, Race, and Human History. New York: Penguin Press.

Walker, R.S. (2014). „Amazonian horticulturalists live in larger, more related groups than hunter-gatherers”, Evolution and Human Behavior 35 (5), 384–388.

Walker, R.S. şi Bailey, D.H. (2014). „Marrying kin in small-scale societies”, American Journal of Human Biology 26 (3), 384–388.

Walker, R.S., Beckerman, S., Flinn, M.V., Gurven, M., von Rueden, C.R., Kramer, K.L.,... Hill, K.R. (2013). „Living with kin in lowland horticultural societies”, Current Anthropology 54 (1), 96–103.

Walker, R.S. şi Hill, K.R. (2014). „Causes, consequences, and kin bias of human group fissions”, Human Nature 25 (4), 465–475.

Wallbott, H.G. şi Scherer, K.R. (1995). „Cultural determinants in experiencing shame and guilt", în J.P. Tangney şi K.W. Fischer (ed.), Self-Conscious Emotions: The Psychology of Shame, Guilt, Embarrassment, and Pride (pp. 465–487). New York: Guilford Press.

Wang, Y., Liu, H. şi Sun, Z. (2017). „Lamarck rises from his grave: Parental environment-induced epigenetic inheritance in model organisms and humans", Biological Reviews of the Cambridge Philosophical Society 92 (4), 2084–2111.

Wann, D.L. (2006). „Understanding the positive social psychological benefits of sport team identification: The team identification-social psychological health model", Group Dynamics 10 (4), 272–296.

Wann, D.L. şi Polk, J. (2007). „The positive relationship between sport team identification and belief in the trustworthiness of others", North American Journal of Psychology 9 (2), 251–256.

Watson-Jones, R.E. şi Legare, C.H. (2016). „The social functions of group rituals", Current Directions in Psychological Science 25 (1), 42–46.

Watters, E. (2010). Crazy Like Us: The Globalization of the American Psyche. New York: Free Press.

Watts, J., Greenhill, S.J., Atkinson, Q.D., Currie, T.E., Bulbulia, J. şi Gray, R.D. (2015). „Broad supernatural punishment but not moralizing high gods precede the evolution of political complexity in Austronesia", Proceedings of the Royal Society B: Biological Sciences 282 (1804), 2014–2556.

Watts, T.W., Duncan, G.J. şi Quan, H. (2018). „Revisiting the marshmallow test: A conceptual replication investigating links between early delay of gratification and later outcomes", Psychological Science 29 (7), 1159–1177.

Weber, M. (1958a). The City. New York: Free Press.

Weber, M. (1958b). The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism. New York: Scribner.

Weber, M. (1978). Economy and Society. Berkeley: University of California Press.

Weiner, M.S. (2013). The Rule of the Clan: What an Ancient Form of Social Organization Reveals About the Future of Individual Freedom. New York: Farrar, Straus and Giroux.

Weiss, A., Inoue-Murayama, M., King, J.E., Adams, M.J. şi Matsuzawa, T. (2012). „All too human? Chimpanzee and orangutan personalities are not anthropomorphic projections”, Animal Behaviour 83 (6), 1355–1365.

Wen, N.J., Clegg, J.M. şi Legare, C.H. (2017). „Smart conformists: Children and adolescents associate conformity with intelligence across cultures”, Child Development 90 (3), 746–758.

Wen, N.J., Herrmann, P.A. şi Legare, C.H. (2015). „Ritual increases children’s affiliation with in-group members”, Evolution and Human Behavior 37 (1), 54–60.

Wente, A.O., Bridgers, S., Zhao, X., Seiver, E., Zhu, L. şi Gopnik, A. (2016). „How universal are free will beliefs? Cultural differences in Chinese and U.S. 4- and 6-year-olds”, Child Development 87 (3), 666–676.

Wente, A., Zhao, X., Gopnik, A., Kang, C. şi Kushnir, T. (2020). „The developmental and cultural origins of our beliefs about self-control”, în A. Mele (ed.), Surrounding Self-Control. New York: Oxford University Press.

Wertz, A.E. (2019). „How plants shape the mind”, Trends in Cognitive Sciences 23 (7), 528–531.

Wha-Sook, L. (1995). „Marriage and divorce regulation and recognition in Korea”, Family Law Quarterly 29 (3), 603.

Whaley, S.E., Sigman, M., Neumann, C., Bwibo, N., Guthrie, D., Weiss, R.E., Alber, S. şi Murphy, S.P. (2003). „The impact of dietary intervention on the cognitive development of Kenyan school children”, The Journal of Nutrition 133 (11), 3965–3971.

White, D.R. (1988). „Rethinking polygyny: Co-wives, codes, and cultural systems”, Current Anthropology 29 (4), 529–544.

White, L. (1962). Medieval Technology and Social Change. New York: Oxford University Press.

Whitehouse, H. (1995). Inside the Cult: Religious Innovation and Transmission in Papua New Guinea. Oxford Studies in Social and Cultural Anthropology. Oxford: Clarendon Press.

Whitehouse, H. (1996). „Rites of terror: Emotion, metaphor and memory in Melanesian initiation cults”, Journal of the Royal Anthropological Institute 2 (4), 703–715.

Whitehouse, H. (2000). Arguments and Icons: Divergent Modes of Religiousity. New York: Oxford University Press.

Whitehouse, H. (2004). Modes of Religiousity: A Cognitive Theory of Religious Transmission. Lanham, MD: Altamira Press.

Whitehouse, H. şi Lanman, J.A. (2014). „The ties that bind us: Ritual, fusion, and identification”, Current Anthropology 55 (6), 674–695.

Whitehouse, H., McQuinn, B., Buhrmester, M. şi Swann, W.B. (2014). „Brothers in arms: Libyan revolutionaries bond like family”, Proceedings of the National Academy of Sciences 111 (50), 17783–17785.

Wichary, S., Pachur, T. şi Li, M. (2015). „Risk-taking tendencies in prisoners and nonprisoners: Does gender matter?”, Journal of Behavioral Decision Making 28 (5), 504–514.

Wickham, C. (1981). Early Medieval Italy: Central Power and Local Society, 400– 1000. Ann Arbor: University of Michigan Press.

Wiessner, P. (2002). „Hunting, healing, and hxaro exchange: A long-term perspective on !Kung (Ju/’hoansi) large-game hunting”, Evolution and Human Behavior 23 (6), 407–436.

Wiessner, P. (2009). „Parent-offspring conflict in marriage”, în S. Shennan (ed.), Pattern and Process in Cultural Evolution (pp. 251–263). Berkeley: University of California Press.

Wiessner, P. şi Tumu, A. (1998). Historical Vines. (W. Merrill şi I. Karp, ed.) Smithsonian Series in Ethnographic Inquiry. Washington, DC: Smithsonian Institution.

Wildman, W.J. şi Sosis, R. (2011). „Stability of groups with costly beliefs and practices”, Journal of Artificial Societies and Social Simulation 14 (3), 1–25.

Willard, A.K. şi Cingl, L. (2017). „Testing theories of secularization and religious belief in the Czech Republic and Slovakia”, Evolution and Human Behavior 38 (5), 604–615.

Willard, A.K., Cingl, L. şi Norenzayan, A. (2019). „Cognitive biases and religious belief: A path model replication in the Czech Republic and Slovakia with a focus on anthropomorphism”, Social Psychological and Personality Science 11 (2), 97–106 journals.sagepub.com/doi/10.1177/1948550619841629.

Willard, A.K., Henrich, J. şi Norenzayan, A. (2016). „The role of memory, belief, and familiarity in the transmission of counterintuitive content”, Human Nature 27 (3), 221–243.

Willard, A.K. şi Norenzayan, A. (2013). „Cognitive biases explain religious belief, paranormal belief, and belief in life’s purpose”, Cognition 129 (2), 379–391.

Williams, T.I. (1987). The History of Invention. New York: Facts on File.

Williamson, R.W. (1937). Religion and Social Organization in Central Polynesia. Cambridge: Cambridge University Press.

Wingfield, J.C. (1984). „Androgens and mating systems: Testosterone-induces polygyny in normally monogamous birds”, The Auk 101 (4), 665–671.

Wingfield, J.C., Hegner, R.E., Dufty, Jr., A.M., Ball, G.F., Dufty, A.M. şi Ball, G.F. (1990). „The «challenge hypothesis»: Theoretical implications for patterns of testosterone secretion, mating systems, and breeding strategies”, The American Naturalist 136 (6), 829–846.

Wingfield, J.C., Lynn, S.E. şi Soma, K.K. (2001). „Avoiding the «costs» of testosterone: Ecological bases of hormone-behavior interactions”, Brain, Behavior and Evolution 57 (5), 239–251.

Winter, A. (2013). „Population and migration: European and Chinese experiences compared”, în P. Clark (ed.), The Oxford Handbook of Cities in World History (pp. 403–420). New York: Oxford University Press.

Witkin, H.A. şi Berry, J.J.W. (1975). „Psychological differentiation in cross-cultural perspective”, Journal of Cross-Cultural Psychology 6 (1), 5–78.

Witkin, H.A., Moore, C.A., Goodenough, D. şi Cox, P.W. (1977). „Field-dependent and field-independent cognitive styles and their educational implications”, Review of Educational Research 47 (1), 1–64.

Wong, Y. şi Tsai, J. (2007). „Cultural models of shame and guilt”, în J.L. Tracy, R.W. Robins şi J.P. Tangney (ed.), The Self-Conscious Emotion: Theory and Research (pp. 209–223). New York: Guilford Press.

Wood, C. (2017). „Ritual and the logic of self-regulation”, Religion, Brain & Behavior 7 (3), 266–275.

Woodberry, R.D. (2012). „The missionary roots of liberal democracy”, American Political Science Review 106 (2), 244–274.

Woodburn, J. (1982). „Egalitarian societies”, Man 17 (3), 431–451.

Woodburn, J. (1998). „Sharing is not a form of exchange: An analysis of property-sharing in immediate return hunter-gatherer societies”, în C.M. Hann (ed.), Property Relations: Renewing the Anthropological Tradition (pp. 48–63). Cambridge: Cambridge University Press.

Woodburn, J. (2016). „Silent trade with outsiders: Hunter-gatherers' perspectives”, Journal of Ethnographic Theory 6 (2), 473–496.

Woodley, M.A. şi Bell, E. (2012). „Consanguinity as a major predictor of levels of democracy: A study of 70 nations”, Journal of Cross-Cultural Psychology 44 (2), 263–280.

Woods, T.E. (2012). How the Catholic Church Built Western Civilization. Washington, DC: Regnery History.

Wootton, D. (2015). The Invention of Science: A New History of the Scientific Revolution. Londra: Penguin.

Worm, W. (1950). The Hanseatic League. Economic Coooperation Administration – Office of the Special Representative Information Division, Editorial Research and Analysis Section.

Wrangham, R. (2019). The Goodness Paradox: How Evolution Made Us Both More and Less Violent. Londra: Profile Books.

Wrangham, R.W. şi Glowacki, L. (2012). „Intergroup aggression in chimpanzees and war in nomadic hunter-gatherers: Evaluating the chimpanzee model”, Human Nature 23 (1), 5–29.

Wright, R. (2009). The Evolution of God. Boston: Little, Brown.

Xygalatas, D., Mitkidis, P., Fischer, R., Reddish, P., Skewes, J., Geertz, A.W., Roepstorff, A. şi Bulbulia, J. (2013). „Extreme rituals promote prosociality”, Psychological Science 24 (8), 1602–1605.

Yamagishi, T., Matsumoto, Y., Kiyonari, T., Takagishi, H., Li, Y., Kanai, R. şi Sakagami, M. (2017). „Response time in economic games reflects different types of decision conflict for prosocial and proself individuals”, Proceedings of the National Academy of Sciences 114 (24), 6394–6399.

Yamagishi, T., Takagishi, H., Fermin, A.D.R., Kanai, R., Li, Y. şi Matsumoto, Y. (2016). „Cortical thickness of the dorsolateral prefrontal cortex predicts strategic choices in economic games”, Proceedings of the National Academy of Sciences 113 (20), 5582–5587.

Yilmaz, O. şi Bahçekapili, H.G. (2016). „Supernatural and secular monitors promote human cooperation only if they remind of punishment”, Evolution and Human Behavior 37 (1), 79–84.

Young, C. (2009). „Religion and economic growth in Western Europe: 1500–2000”. Articol preliminar, citation.allacademic.com/meta/p_mla_apa_research_citation/3/0/9/0/6/pages309064/p309064-1.php.

Young, L. şi Durwin, A.J. (2013). „Moral realism as moral motivation: The impact of meta-ethics on everyday decision-making”, Journal of Experimental Social Psychology 49 (2), 302–306.

Young, R.W. (2009). „The ontogeny of throwing and striking”, Human Ontogenetics 3 (1), 19–31.

Yuki, M., Sato, K., Takemura, K. şi Oishi, S. (2013). „Social ecology moderates the association between self-esteem and happiness”, Journal of Experimental Social Psychology 49 (4), 741–746.

Yuki, M. şi Takemura, K. (2014). „Intergroup comparison and intragroup relationships: Group processes in the cultures of individualism and collectivism”, în M. Yuki şi M.B. Brewer (ed.), Culture and Group Processes (pp. 38–65). New York: Oxford University Press.

Yutang, L. (1936). My Country and My People. Londra: William Heinemann.

Zaki, J., Schirmer, J. şi Mitchell, J.P. (2011). „Social influence modulates the neural computation of value”, Psychological Science 22 (7), 894–900.

Zeng, T.C., Aw, A.J. şi Feldman, M.W. (2018). „Cultural hitchhiking and competition between patrilineal kin groups explain the post-Neolithic Y-chromosome bottleneck”, Nature Communications 9 (1), 1–12.

Zhou, X., Alysandratos, T. şi Naef, M. (2017). „Rice farming and the emergence of cooperative behavior”. Articol preliminar, sites.google.com / site / xiaoyuzhouresearch / r.

Zimmer, C. (2018). She Has Her Mother’s Laugh: The Powers, Perversions, and Potential of Heredity. New York: Penguin Random House.

Prefață

Prefață

Prefață

Prefață

Prefață

preludiu: creierul nostru a fost modificat

preludiu: creierul nostru a fost modificat

preludiu: creierul nostru a fost modificat

preludiu: creierul nostru a fost modificat

preludiu: creierul nostru a fost modificat

preludiu: creierul nostru a fost modificat

preludiu: creierul nostru a fost modificat

preludiu: creierul nostru a fost modificat

preludiu: creierul nostru a fost modificat

preludiu: creierul nostru a fost modificat

preludiu: creierul nostru a fost modificat

preludiu: creierul nostru a fost modificat

preludiu: creierul nostru a fost modificat

preludiu: creierul nostru a fost modificat

evoluția societăților şi a psihologilor

psihologia weird

evoluția societăților şi a psihologilor

psihologia weird

evoluția societăților şi a psihologilor

psihologia weird

evoluția societăților şi a psihologilor

psihologia weird

evoluția societăților şi a psihologilor

psihologia weird

evoluția societăților şi a psihologilor

psihologia weird

evoluția societăților şi a psihologilor

psihologia weird

evoluția societăților şi a psihologilor

psihologia weird

evoluția societăților şi a psihologilor

psihologia weird

evoluția societăților şi a psihologilor

psihologia weird

evoluția societăților şi a psihologilor

psihologia weird

evoluția societăților şi a psihologilor

psihologia weird

evoluția societăților şi a psihologilor

psihologia weird

evoluția societăților şi a psihologilor

psihologia weird

evoluția societăților şi a psihologilor

psihologia weird

evoluția societăților şi a psihologilor

psihologia weird

evoluția societăților şi a psihologilor

psihologia weird

evoluția societăților şi a psihologilor

psihologia weird

crearea unei specii culturale

evoluția societăților şi a psihologilor

crearea unei specii culturale

evoluția societăților şi a psihologilor

crearea unei specii culturale

evoluția societăților şi a psihologilor

crearea unei specii culturale

evoluția societăților şi a psihologilor

crearea unei specii culturale

evoluția societăților şi a psihologilor

crearea unei specii culturale

evoluția societăților şi a psihologilor

crearea unei specii culturale

evoluția societăților şi a psihologilor

crearea unei specii culturale

evoluția societăților şi a psihologilor

crearea unei specii culturale

evoluția societăților şi a psihologilor

crearea unei specii culturale

evoluția societăților şi a psihologilor

crearea unei specii culturale

evoluția societăților şi a psihologilor

crearea unei specii culturale

evoluția societăților şi a psihologilor

crearea unei specii culturale

evoluția societăților şi a psihologilor

evoluția societăților şi a psihologilor

clanuri, state şi de ce nu poți ajunge aici de acolo

evoluția societăților şi a psihologilor

evoluția societăților şi a psihologilor

clanuri, state şi de ce nu poți ajunge aici de acolo

evoluția societăților şi a psihologilor

clanuri, state şi de ce nu poți ajunge aici de acolo

evoluția societăților şi a psihologilor

clanuri, state şi de ce nu poți ajunge aici de acolo

evoluția societăților şi a psihologilor

clanuri, state şi de ce nu poți ajunge aici de acolo

evoluția societăților şi a psihologilor

clanuri, state şi de ce nu poți ajunge aici de acolo

evoluția societăților şi a psihologilor

clanuri, state şi de ce nu poți ajunge aici de acolo

evoluția societăților şi a psihologilor

clanuri, state şi de ce nu poți ajunge aici de acolo

evoluția societăților şi a psihologilor

clanuri, state şi de ce nu poți ajunge aici de acolo

evoluția societăților şi a psihologilor

clanuri, state şi de ce nu poți ajunge aici de acolo

evoluția societăților şi a psihologilor

clanuri, state şi de ce nu poți ajunge aici de acolo

evoluția societăților şi a psihologilor

clanuri, state şi de ce nu poți ajunge aici de acolo

evoluția societăților şi a psihologilor

clanuri, state şi de ce nu poți ajunge aici de acolo

evoluția societăților şi a psihologilor

clanuri, state şi de ce nu poți ajunge aici de acolo

evoluția societăților şi a psihologilor

clanuri, state şi de ce nu poți ajunge aici de acolo

evoluția societăților şi a psihologilor

clanuri, state şi de ce nu poți ajunge aici de acolo

evoluția societăților şi a psihologilor

evoluția societăților şi a psihologilor

zeii sunt cu ochii pe voi! purtați-vă frumos!

evoluția societăților şi a psihologilor

zeii sunt cu ochii pe voi! purtați-vă frumos!

evoluția societăților şi a psihologilor

zeii sunt cu ochii pe voi! purtați-vă frumos!

evoluția societăților şi a psihologilor

zeii sunt cu ochii pe voi! purtați-vă frumos!

evoluția societăților şi a psihologilor

zeii sunt cu ochii pe voi! purtați-vă frumos!

evoluția societăților şi a psihologilor

zeii sunt cu ochii pe voi! purtați-vă frumos!

evoluția societăților şi a psihologilor

zeii sunt cu ochii pe voi! purtați-vă frumos!

evoluția societăților şi a psihologilor

zeii sunt cu ochii pe voi! purtați-vă frumos!

evoluția societăților şi a psihologilor

zeii sunt cu ochii pe voi! purtați-vă frumos!

evoluția societăților şi a psihologilor

zeii sunt cu ochii pe voi! purtați-vă frumos!

evoluția societăților şi a psihologilor

zeii sunt cu ochii pe voi! purtați-vă frumos!

evoluția societăților şi a psihologilor

zeii sunt cu ochii pe voi! purtați-vă frumos!

evoluția societăților şi a psihologilor

zeii sunt cu ochii pe voi! purtați-vă frumos!

evoluția societăților şi a psihologilor

zeii sunt cu ochii pe voi! purtați-vă frumos!

evoluția societăților şi a psihologilor

originile popoarelor weird

familii weird

originile popoarelor weird

familii weird

originile popoarelor weird

familii weird

originile popoarelor weird

familii weird

originile popoarelor weird

familii weird

originile popoarelor weird

familii weird

originile popoarelor weird

An	Interdicții şi decrete privind căsătoria emise de lideri laici şi ecleziastici

familii weird

An	Interdicții şi decrete privind căsătoria emise de lideri laici şi ecleziastici

originile popoarelor weird

An	Interdicții şi decrete privind căsătoria emise de lideri laici şi ecleziastici

familii weird

An	Interdicții şi decrete privind căsătoria emise de lideri laici şi ecleziastici

originile popoarelor weird

familii weird

originile popoarelor weird

familii weird

originile popoarelor weird

familii weird

originile popoarelor weird

familii weird

originile popoarelor weird

familii weird

originile popoarelor weird

familii weird

originile popoarelor weird

familii weird

originile popoarelor weird

familii weird

originile popoarelor weird

familii weird

originile popoarelor weird

familii weird

originile popoarelor weird

originile popoarelor weird

diferențe psihologice, familii şi biserica

originile popoarelor weird

diferențe psihologice, familii şi biserica

originile popoarelor weird

diferențe psihologice, familii şi biserica

originile popoarelor weird

diferențe psihologice, familii şi biserica

originile popoarelor weird

diferențe psihologice, familii şi biserica

originile popoarelor weird

diferențe psihologice, familii şi biserica

originile popoarelor weird

diferențe psihologice, familii şi biserica

originile popoarelor weird

diferențe psihologice, familii şi biserica

originile popoarelor weird

diferențe psihologice, familii şi biserica

originile popoarelor weird

diferențe psihologice, familii şi biserica

originile popoarelor weird

diferențe psihologice, familii şi biserica

originile popoarelor weird

diferențe psihologice, familii şi biserica

originile popoarelor weird

diferențe psihologice, familii şi biserica

originile popoarelor weird

diferențe psihologice, familii şi biserica

originile popoarelor weird

diferențe psihologice, familii şi biserica

originile popoarelor weird

diferențe psihologice, familii şi biserica

originile popoarelor weird

diferențe psihologice, familii şi biserica

originile popoarelor weird

originile popoarelor weird

europa şi asia

originile popoarelor weird

europa şi asia

originile popoarelor weird

europa şi asia

originile popoarelor weird

europa şi asia

originile popoarelor weird

europa şi asia

originile popoarelor weird

europa şi asia

originile popoarelor weird

europa şi asia

originile popoarelor weird

europa şi asia

originile popoarelor weird

europa şi asia

originile popoarelor weird

europa şi asia

monogamia weird

originile popoarelor weird

monogamia weird

originile popoarelor weird

monogamia weird

originile popoarelor weird

monogamia weird

originile popoarelor weird

monogamia weird

originile popoarelor weird

monogamia weird

originile popoarelor weird

monogamia weird

originile popoarelor weird

monogamia weird

originile popoarelor weird

monogamia weird

originile popoarelor weird

monogamia weird

originile popoarelor weird

monogamia weird

originile popoarelor weird

monogamia weird

originile popoarelor weird

monogamia weird

originile popoarelor weird

monogamia weird

noi instituții, noi psihologii

despre comerț și cooperare

noi instituții, noi psihologii

despre comerț și cooperare

noi instituții, noi psihologii

despre comerț și cooperare

noi instituții, noi psihologii

despre comerț și cooperare

noi instituții, noi psihologii

despre comerț și cooperare

noi instituții, noi psihologii

despre comerț și cooperare

noi instituții, noi psihologii

despre comerț și cooperare

noi instituții, noi psihologii

despre comerț și cooperare

noi instituții, noi psihologii

despre comerț și cooperare

noi instituții, noi psihologii

despre comerț și cooperare

noi instituții, noi psihologii

despre comerț și cooperare

noi instituții, noi psihologii

despre comerț și cooperare

noi instituții, noi psihologii

despre comerţ şi cooperare

noi instituții, noi psihologii

despre comerţ şi cooperare

noi instituții, noi psihologii

despre comerţ şi cooperare

noi instituții, noi psihologii

despre comerţ şi cooperare

noi instituții, noi psihologii

despre comerţ şi cooperare

îmblânzirea concurenței

noi instituții, noi psihologii

îmblânzirea concurenței

noi instituții, noi psihologii

îmblânzirea concurenței

noi instituții, noi psihologii

îmblânzirea concurenței

noi instituții, noi psihologii

îmblânzirea concurenței

noi instituții, noi psihologii

îmblânzirea concurenței

noi instituții, noi psihologii

îmblânzirea concurenței

noi instituții, noi psihologii

îmblânzirea concurenței

noi instituții, noi psihologii

îmblânzirea concurenței
noi instituții, noi psihologii
îmblânzirea concurenței
noi instituții, noi psihologii
îmblânzirea concurenței
noi instituții, noi psihologii
îmblânzirea concurenței
noi instituții, noi psihologii
îmblânzirea concurenței
noi instituții, noi psihologii
îmblânzirea concurenței
noi instituții, noi psihologii
îmblânzirea concurenței
noi instituții, noi psihologii
îmblânzirea concurenței
noi instituții, noi psihologii
îmblânzirea concurenței
noi instituții, noi psihologii
îmblânzirea concurenței
noi instituții, noi psihologii

noi instituții, noi psihologii
mentalități de piață
noi instituții, noi psihologii
mentalități de piață
noi instituții, noi psihologii
mentalități de piață

noi instituții, noi psihologii

mentalități de piață

noi instituții, noi psihologii

mentalități de piață

noi instituții, noi psihologii

mentalități de piață

noi instituții, noi psihologii

mentalități de piață

noi instituții, noi psihologii

mentalități de piață

noi instituții, noi psihologii

mentalități de piață

noi instituții, noi psihologii

mentalități de piață

noi instituții, noi psihologii

mentalități de piață

noi instituții, noi psihologii

mentalități de piață

noi instituții, noi psihologii

mentalități de piață

noi instituții, noi psihologii

mentalități de piață

noi instituții, noi psihologii

mentalități de piață

noi instituții, noi psihologii

naşterea lumii moderne

lege, ştiinţă şi religie

naşterea lumii moderne

lege, ştiinţă şi religie

naşterea lumii moderne

lege, ştiinţă şi religie

naşterea lumii moderne

lege, ştiinţă şi religie

naşterea lumii moderne

lege, ştiinţă şi religie

naşterea lumii moderne

lege, ştiinţă şi religie

naşterea lumii moderne

lege, ştiinţă şi religie

naşterea lumii moderne

lege, ştiinţă şi religie

naşterea lumii moderne

lege, ştiinţă şi religie

naşterea lumii moderne

lege, ştiinţă şi religie

naşterea lumii moderne

lege, ştiinţă şi religie

naşterea lumii moderne

lege, ştiinţă şi religie

naşterea lumii moderne

lege, ştiinţă şi religie

naşterea lumii moderne

lege, ştiinţă şi religie

naşterea lumii moderne

lege, ştiinţă şi religie

viteză de desprindere

naşterea lumii moderne

viteză de desprindere

naşterea lumii moderne

viteză de desprindere

naşterea lumii moderne

viteză de desprindere

naşterea lumii moderne

viteză de desprindere

naşterea lumii moderne

viteză de desprindere

naşterea lumii moderne

viteză de desprindere

naşterea lumii moderne

viteză de desprindere

naşterea lumii moderne

viteză de desprindere

naşterea lumii moderne

viteză de desprindere

naşterea lumii moderne

viteză de desprindere

naşterea lumii moderne

viteză de desprindere
naşterea lumii moderne
viteză de desprindere
naşterea lumii moderne
viteză de desprindere
naşterea lumii moderne
viteză de desprindere
naşterea lumii moderne
viteză de desprindere
naşterea lumii moderne
viteză de desprindere
naşterea lumii moderne
viteză de desprindere
naşterea lumii moderne
viteză de desprindere

materia întunecată a istoriei
naşterea lumii moderne

naşterea lumii moderne
materia întunecată a istoriei
naşterea lumii moderne
materia întunecată a istoriei
naşterea lumii moderne
materia întunecată a istoriei
naşterea lumii moderne
materia întunecată a istoriei
naşterea lumii moderne

materia întunecată a istoriei

naşterea lumii moderne

materia întunecată a istoriei

naşterea lumii moderne

materia întunecată a istoriei

naşterea lumii moderne

anexa a

VERSIUNE EXTINSĂ A TABELULUI 5.2: REPERE ALE PROGRAMULUI MATRIMONIAL ŞI FAMILIAL ÎNTRE 300–2000 d.Hr. (continuare)

An	Interdicții şi decrete privind căsătoria emise de Biserică şi de conducători laici

repere ale programului matrimonial şi familial

VERSIUNE EXTINSĂ A TABELULUI 5.2: REPERE ALE PROGRAMULUI MATRIMONIAL ŞI FAMILIAL ÎNTRE 300–2000 d.Hr. (continuare)

An	Interdicții şi decrete privind căsătoria emise de Biserică şi de conducători laici

anexa a

VERSIUNE EXTINSĂ A TABELULUI 5.2: REPERE ALE PROGRAMULUI MATRIMONIAL ŞI FAMILIAL ÎNTRE 300–2000 d.Hr. (continuare)

An	Interdicții şi decrete privind căsătoria emise de Biserică şi de conducători laici

VERSIUNE EXTINSĂ A TABELULUI 5.2: REPERE ALE PROGRAMULUI MATRIMONIAL ŞI FAMILIAL ÎNTRE 300–2000 d.Hr. (continuare)

An	Interdicții şi decrete privind căsătoria emise de Biserică şi de conducători laici

VERSIUNE EXTINSĂ A TABELULUI 5.2: REPERE ALE PROGRAMULUI MATRIMONIAL ŞI FAMILIAL ÎNTRE 300–2000 d.Hr. (continuare)

An	Interdicții şi decrete privind căsătoria emise de Biserică şi de conducători laici

repere ale programului matrimonial şi familial

VERSIUNE EXTINSĂ A TABELULUI 5.2: REPERE ALE PROGRAMULUI MATRIMONIAL ŞI FAMILIAL ÎNTRE 300–2000 d.Hr. (continuare)

An	Interdicții şi decrete privind căsătoria emise de Biserică şi de conducători laici

anexa a

VERSIUNE EXTINSĂ A TABELULUI 5.2: REPERE ALE PROGRAMULUI MATRIMONIAL ŞI FAMILIAL ÎNTRE 300–2000 d.Hr.

An	Interdicții şi decrete privind căsătoria emise de Biserică şi de

conducători laici

anexa b

anexa c

impactul psihologic al mobilității relaționale şi locative

Table of Contents